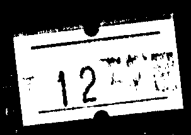
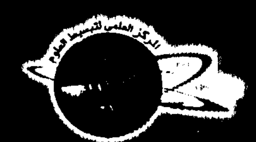


التصدير و الإستيراد باستخدام شبكة الإنترنت



Export & Import Through Internet





خالد محمد خالد

موسوعة التجارة الإليكترونية

المركز العلمي لتبسيط العلوم

موسوعة التجارة الإليكترونية (٣)

التصدير والإستيراد باستخدام شبكة الإنترنت

Export and Import through Internet

رقم الإيداع بدار الكتب : ١٠٦٠٣ / ٢٠٠٤
ISBN: 977-6197-01-9

رجاء

رحمه الله والدى ... قال لى ذات يوم
لكل شىء زكاة وزكاة العلم تبليغه للآخرين ..
اللهم إن كان هذا الكتاب فيه منفعة لأمة الإسلام فاجعله فى ميزان حسنات والدى .. وبهذا العمل أدعو الله سبحانه وتعالى أن ينصر المسلمين فى كل بقاع الأرض ويخلص الأقصى من أيدى اليهود...

شكر وتقدير

جزى الله خيراً كل من ساعدنى فى إتمام هذا العمل المتواضع

ليضع نور الأمل داخل عيون إخوانى وأخواتى

مستخدمى شبكة الإنترنت ....

لقد قمت بأمر الله بمراجعة المواقع التى قمت بسردها فى هذا الكتاب وتأكدت من خلوها من المواقع الغير أخلاقية ، والمركز العلمى والمؤلف غير مسؤلان عن أى تغيير قد يحدث بمحتويات هذه المواقع أو إغلاقها عن طريق الهاكرز أو أعداء الله ..

بسم الله الرحمن الرحيم

قلت استغفروا ربكم إنه كان غفارا

يرسل السماء عليكم مدرارا

ويمددكم بأموال وبنين

ويجعل لكم جنات ويجعل لكم أنهارا

صدق الله العظيم

لذلك كان الرسول الكريم صلى الله عليه وسلم
يستغفر فى اليوم والليلة مائة مرة
فالإستغفار يجلب لك الرزق ، والمال والبنين فى الدنيا
ويجعل لك الله سبحانه وتعالى جناتٍ فى الآخرة
فهنيئاً لمن إستغفر فى اليوم مائة مرة.

خالد محمد خالد

بسم الله الرحمن الرحيم

﴿ نرفع درجات من نشاء وفوق كل ذى علم عليم ﴾

صدق الله العظيم

المؤلف

خالد محمد خالد

بكالوريوس العلوم – جامعة الإسكندرية
دبلوم الدراسات العليا فى الإنترنت والتجارة الإليكترونية
من الولايات المتحدة الأمريكية

Khaled Mohamed Khaled
Internet and ecommerce specialist Diploma
Washington D.C., USA

الناشر



المركز العلمى لتبسيط العلوم

٢٣ حسن رفعت ، سيدى بشر ، إسكندرية ، مصر
تليفون : ٠٣-٥٢٩٨٤٢٨ ، فاكس : ٥٢٩٨٤٢٨

صدر من موسوعة التجارة الإليكترونية حتى الآن

١. البيع والشراء عبر مواقع المزادات داخل شبكة الإنترنت **eBay**

٢. التجارة الإليكترونية من خلال موقعك بشبكة الإنترنت والمخازن الإليكترونية **Web marketing**

٣. التصدير والإستيراد بإستخدام شبكة الإنترنت
Import& Export through the Internet

٤. التسويق عبر البريد الإليكترونى **e-marketing**

٥. المتاجرة الإسلامية عبر شبكة الإنترنت **Sell Islamic products**

٦. إستخدام الـ **drop shipping** لعمل أرباح كبيرة

٧. التسويق باستخدام آلات البحث والدلائل
500 search engines and directories

٨. تسويق المنتجات باستخدام البرامج المشاركة **Affiliate programs**

٩. نظم الدفع الإليكترونى **Payment method**

١٠. **2006 online sellers** باللغة الإنجليزية (للعاملين بالتجارة الإليكترونية خارج الوطن العربى).

لمعرفة محتويات كل كتاب و كتب المؤلف الأخرى

الرجاء زيارة موقعنا

http://www.books4internet.com

scss@books4internet.com

ملحوظة هامة

لقد إعتمدت إعتماداً كلياً فى كتابة هذا الكتاب على خبرتى المكتسبة فى مجال الإستيراد والتصدير عبر شبكة الإنترنت طوال إحدى عشر عاماً

فى الإسكندرية بمصر

وزيامن بالصين

ودوسيلدورف بألمانيا

وباريس بفرنسا

وهونج كونج وسنغافورة

والسعودية والأردن

وإيطاليا وهولندا ودبى

وأخيراً نيويورك بأمريكا

وقد قمت بزيارة هذه الدول أثناء عملى بإحدى شركات الإستيراد والتصدير بمدينة الإسكندرية.

لذلك محتوى الكتاب يعبر عن رأى المؤلف فى هذا المجال ، بدون أدنى مسئولية على الناشر.

أهم ١٠ مواضيع في هذا الكتاب

١. الحصول على مصدرين ومستوردين ومنتجات عبر الشبكة؟
٢. أهم مواقع الإستيراد والتصدير
٣. أهم مواقع المعارض الدولية .
٤. مستندات الشحن المطلوبة للإستيراد والتصدير
٥. كيف تنشأ شركة إستيراد وتصدير؟
٦. إجراءات التصدير والإستيراد.
٧. العناصر التي يعتمد عليها تسعير منتجاتك
٨. أهمية التخليص الجمركي.
٩. التعاملات البنكية.
١٠. أهم المصطلحات التجارية الدولية

١٠ مشاكل قد تحدث لك

١. الإستخلاص الجمركي : من صفحة ٤٧ إلى صفحة ٥٠

٢. شركات الشحن : من صفحة ٥١ إلى صفحة ٥٣

٣. المنطقة الجمركية : من صفحة ٥٣ إلى صفحة ٥٤

٤. شهادة المنشأ : صفحة ٦٠

٥. أنواع بوليصة الشحن : صفحة ٦١

٦. الفصال فى سعر المنتج : صفحة ٦٩

٧. أجور تفتيش إجبارية : صفحة ٧٠

٨. توثيق شهادة المنشأ : صفحة ٧٣

٩. تحسين السعر : صفحة ٧٥ ، ٧٦

١٠. ضرائب المبيعات : صفحة ٧٦ ، ٧٧

٥ كلمات هامة داخل هذا الكتاب

Closeout, Liquidation, Salvage, Stock lots, Surplus

وجميع الكلمات الخمسة تعنى فى الغالب معنى واحد وهو أنه يوجد منتجات لدى شركات بأسعار خرافية رخيصة جداً جداً ، فهناك شركات ستغلق ويراد بيع منتجاتها وهناك شركات تريد تسييل بضاعتها حتى ولو خسرت وهناك شركات لديها فائض وأستوكات تريد بيعها بأسعار رخيصة للتخلص منها.

التمهيد

EXPORT AND IMPORT
USING THE INTERNET

تمهيد

لقد مَنّ الله علىّ بأن إنتهيت من كتابة الجزء الأول والثانى من سلسلة التجارة الإليكترونية ، وكم أسعدنى كلمات الشكر داخل الكم الهائل من الرسائل الإليكترونية التى تسلمتها منذ طرحهما بالأسواق العربية .. مما حفزنى على إنهاء الجزء الثالث بأقصى سرعة وهو موضوع هذا الكتاب ، الإستيراد والتصدير باستعمال أو باستخدام شبكة الإنترنت ، وقد تعمدت إلى التطرق إلى جزء الإستيراد والتصدير بعد الجزء الأول " البيع والشراء عبر مواقع المزادات داخل شبكة الإنترنت " والجزء الثانى " البيع عبر موقعك بشبكة الإنترنت " حتى يتسنى للدارسين الحصول على أكبر قدر ممكن من تعاريف التجارة ومصطلحات البيع والشراء وطرق البيع والدفع والشحن .. هذا سيسهل علىّ الأمر حين البدء فى مادة هذا الكتاب ، حتى لا نعيد ما سردناه فى الجزئين السابقين ..

مع العلم أن كل جزء من أجزاء هذه السلسلة ذات موضوع وطريقة خاصة ، أى أنك يمكنك شراء الجزء الأول لكى تبيع وتشترى عبر مواقع المزادات ، ويمكنك أن تشترى الجزء الثانى لكى تتعلم بيع منتجاتك عبر موقعك الخاص بك ، ويمكنك أن تشترى هذا الجزء إن كنت تود العمل بالإستيراد والتصدير عبر شبكة الإنترنت .. فلا إجبار عليك أن تشترى كافة السلسلة ولكن إن كنت تود أن تكون بائع محترف لابد من قراءة أجزاء السلسلة كلها.

الجزء الأول من السلسلة :

يناقش كيفية إستخدام مواقع المزادات العالمية **Web auctions sites** والحصول على حساب لكى تقوم بالبيع والشراء وذلـــك دون أن تملـــك موقع خاص بك على شبكة الإنترنت .. لأنك بالفعل تعمل من خلال موقع مزاد مهيىء ومزود بكل إحتياجات التجارة الإليكترونية من خـــلال هـــذا النمط من البيع والشراء مثال موقع **ebay** و **yahoo** .

الجزء الثانى من السلسلة :

يتيح لك البيع من خلال تصميم موقع خاص بـــك أو بـــشركتك ثم تقـــوم بترويج وتسويق هذا الموقع لتجعله يبيع نفسه ويفرض نفسه وسط الأسواق العالمية ..وأيضاً فى هذا الجزء قمت بـــالتطرق إلى شـــرح مخـــازن **web stores** (مواقع تجارة إليكترونية قائمة) مثال موقع مخزن ياهو **yahoo store** وموقع مخزن **ebay store** فهى مواقع تجارة إليكترونية قائمـــة تتيح لك عمل مخزن خاص بك كموقع تجارة إليكترونية خاص ، ولكن هذه المخازن تغنيك عن البحـــث عـــن عمـــل **merchant account** أو البحث عن طريقة للمدفوعات من وإلى البنك ، فهذه المخازن مزودة بكافة عوامل التجارة الإليكترونية. وفى هذا الجزء قمت بشرح كيفية بناء وتصميم موقع باستخدام لغة **html** و باستخدام **MS Front page** .

الجزء الثالث من هذه السلسلة:

وهو موضوع هذا الكتاب الذى يقوم بأمر الله بتعليم الدارسين مستخدمى شبكة الإنترنت أصول عملية الإستيراد (الشراء) والتصدير(البيع) وذلك باستخدام شبكة الإنترنت ، بدايةً من الحصول على المنتجات التى تصدر إلى دول العالم أو تستورد من دول العالم ، إلى كيفية إعداد المستندات التجارية والبنكية ، ونهايةً بطرق الشحن الدولى وكيفية إعداد مستنداتها ، وطرق الدفع وتسوية المدفوعات الدولية ..

ولكن لأننا نركز فى هذا الكتاب فى كيفية الإتيان بالمنتجات عبر شبكة الإنترنت من جميع دول العالم بطرق سهلة وآمنة ، فسوف لا ينتهج هذا الكتاب أسلوب التعقيدات البنكية والتطرق إلى القواعد الدولية الموحدة للإعتمادات المستندية والتحصيل المستندى وقواعد الشحن البحرى وغير ذلك من أساليب وقوانين الإستيراد والتصدير . فكل هذا يمكن للمستخدم الإتيان به عن طريق النشرات الدورية أو حتى من البنك التابع له ..

لذلك سنركز فى هذا الكتاب على علاقة شبكة الإنترنت بالتجارة الدولية ، وكيف أن هذه الشبكة العملاقة أسدلت الستار على نهاية مغزاها أن التجارة العالمية international trade لا تستغنى ولو لحظة واحدة عن شبكة الإنترنت وخصوصاً تقنيات التجارة الإليكترونية .. وكيف أن موقع بالإنترنت يمكنه بيع نفسه وما يحويه طوال ٢٤ ساعة مستمرة ويستقبل عروضاً offers أثناء فترة عمل الإنترنت online وأثناء إغلاقه offline ..

ما هى الإمكانيات المطلوبة لبدء العمل

طالما أننا نتكلم عن التصدير والإستيراد عبر شبكة الإنترنت ، فسوف نركز إنشاء الله فى دراستنا بهذا الكتاب على العمل من خلال شبكة الإنترنت فقط دون التوغل إلى التقنيات والأساليب الكثيرة والعديدة المستخدمة فى عملية الإستيراد والتصدير.

فكل ما نريده هنا هو :

- جهاز كمبيوتر (حاسب آلى).
- خط تليفون .
- طابعة **printer** ويمكن الإستغناء عنها.
- برنامج متصفح مثال إنترنت إكسبلورر أو برنامج نيتسكيب .
- قاعد بيانات (آلات البحث – دلائل البحث) وقد قمت بأمر الله فى هذا الكتاب بسرد أهم المواقع التجارية التى تساعدكم على سرعة الحصول على المنتجات والخدمات التجارية فى مجال الإستيراد والتصدير فى شتى دول العالم .
- أن تكون مُلم بقليل من اللغة الإنجليزية.
- والعمل من خلال البريد الإليكترونى.
- وكتابة الرسائل على برنامج مثل **word**

وفى هذا الكتاب ستتعلم :

- التعاملات البنكية (فتح الإعتماد – التحويلات).
- وطرق الشحن والدفع المختلفة.
- وعملية تحضير المستندات الخاصة بالإستيراد والتصدير.
- التخليص الجمركى
- البنود (التعريفة) الجمركية .
- كيفية الحصول على أفضل المنتجات العالمية من خلال البحث داخل شبكة الإنترنت.
- كيف تقارن أسعار منتج من مصادر ودول مختلفة.
- شراء الأستوكات **stock lots** بسعر رخيص.
- كيفية الإتيان بالمستوردين لبضاعتك عبر شبكة الإنترنت.
- ما هى العناصر التى تعتمد عليها تسعير منتجاتك.
- كيف تروج وتسوق بضاعتك.
- المعارض الدولية من خلال مواقع الويب.

المقدمة

التصدير مفتاح البقاء الإقتصادى

رحلة إلى الصين

من السبب فى نجاح الصادرات أو فشلها؟

البحث والتطوير

الصين وهونج كونج

عناصر النجاح التسويقى

مخاوف التصدير

أرض العمل ساحة حرب

أنواع أعمال التصدير التجارية

كيفية إختيار شركاء العمل

أنواع منظمات العمل

المقدمة

التصدير مفتاح البقاء الإقتصادى:

التصدير هو مفتاح البقاء الإقتصادى لأى أمة . فالصادرات ليست فقط لكسب المال بل تساعد على إستحداث الوظائف الجديدة ، والسلام ، والإزدهار ، والتقدم والرقى .

ولكى تصبح ناجحاً فى مجال التصدير والإستيراد ، لابد أن تعرف أولاً لماذا معظم أصحاب شركات التصدير والإستيراد لم تنجح ولم تستمر .

فالنجاح لا يأتى بمجرد الآمال ولكن وما نيل المطالب بالتمنى ولكن تؤخذ الدنيا غلاباً .. ولكن النجاح يأتى بشكل تزايدى وليس فجأةً ، لذلك عملية التصدير أيضاً لا تأتى فجأةً ، ولكن التصدير له قواعد وأصول وخطوات لابد من إتباعها على النحو السليم.

وبالرغم من إيمانى التام بأن النجاح يُنسب بنسبة كبيرة جداً إلى الحظ ، لذلك إذا عملت بجدية أكثر كان حظك أكبر وأعظم .

فنجاح صادرات بلاد مثل الصين ، و تايوان ، وكوريا الجنوبية ، واليابان ، وألمانيا ودول كثيرة أخرى ليست معجزة ، ولكن ذلك نتيجة العمل الشاق الدائم والمستمر ليلاً ونهاراً. وغالباً المعجزات لا تتحقق إلا لمن يستحقها .

رحلة إلى الصين :

فى عام ١٩٩٨ ذهبت إلى الصين وتايوان وهونج كونج مع أحد رجال الأعمال (صاحب شركة إستيراد وتصدير) ، وكانت فى الحقيقة رحلة

مليئة بالمعجزات والعجائب ، وأنا أتكلم عن عام ١٩٩٨ فما بالكم بعام ٢٠٠٤.

مكثت فى الصين وبالأخص مدينة تسمى زيامن **Xiamen** شهرين كاملين وهى تشبه إلى حد كبير مدينة الإسكندرية بمصر من حيث الطقس والمناخ وكونها كبلد صناعى وميناء هام .. فى هذا البلد قمت بزيارة ما يقرب من ٢٥ شركة ومصنع ذات منتجات مختلفة .. رأيت أقواماً لا تنام ولا تمل ، لا تتكاسل ولا تتواكل ، حقاً سألت نفسى كثيراً لماذا هذا الجهد الشاق وللأسف دون مقابل مادى معقول للعمال والموظفين ..

فوجدت الإجابة لدى صديقى الصينى كنت أناديه كوكو ،والغريب أنه يحمل شهادة جامعية قسم لغة إنجليزية وطبعاً هذا القسم هو من أروع الأفكار التى طبقتها عملياً وزارة التعليم العالى بالصين ، أن تخرج شباباً بكميات هائلة يحملون شهادة فى اللغة الإنجليزية فقط وبهذه الخطوة خرجت الصين من دائرة هونج كونج المغلقة ، فقد كانت هونج كونج تستغل قدراتها من حيث اللغة الإنجليزية والتجارة فقد كانوا يسيطرون على معظم صادرات الصين وتكون هى الدولة المهيمنة على هذا النوع من التجارة العالمية .

من السبب فى نجاح الصادرات أوفشلها ؟

قال لى إن الحكومة الصينية تحفز الشركات والمصانع على التصدير وتمدهم بجميع الإمكانيات حتى لو كان ذلك على حساب حقوق الدولة نفسها ، والأهم من ذلك أن الدولة إذا رأت شركة تقدمت ونجحت فى

صادراتها وقفت بجانبها بكل ما لديها من إمكانيات لتجعل هذه الشركة تتقدم أكثر إلى الأمام ، فالحكومة الصينية تعلم تماما أن نجاح شركة ما وازدهارها وتقدمها معناه زيادة أعداد العاملين مما يُحد من كارثة البطالة التى يعانى منها دول كثيرة ، البطالة التى بسببها كانت الجريمة والإرهاب .. لذلك كلنا يرى ويسمع أنه ليس هناك جريمة أو إرهاب بجمهورية الصين .. الصين التى يأكل سكانها كل المخلوقات الأرضية ما عدا السيارة ويأكلون كل ما يطير فى السماء ماعدا الطائرة ويأكلون كل ما بالأنهار والمحيطات ما عدا المراكب ، هذه هى الصين التى ستصبح القوة الصناعية الأولى فى العالم .

و على عكس ما نرى فى كثير من البلدان الأخرى ، فمجرد نجاح شركة ما فى التصدير والإستيراد ينقض عليها جميع الجهات الحكومية لعرقلة عملية التصدير والإستيراد ، كل جهة تريد أن تقتص منها ، إلى أن يتم ذبحها وأكلها تماماً .لا يهمهم أن بداخل هذه الشركة مئات العمال الذين يفتحون بيوتاً إذا ما أُغلقت كان الإرهاب والجريمة التى تنفق الدولة أموالاً كثيرة أكثر مما تأخذه مصلحة الضرائب ، لمعالجة هذه المشكلة التى باتت تؤدى بحياة الشعب إلى الهاوية.

البحث والتطوير :

وجدت داخل كل شركة صينية قسم هام جداً يسمى R&D بمعنى البحث والتطوير وهى ترجمة للمصطلح Research & Development فالدول الصناعية العظمى مثال الصين تنفق

نسبة كبيرة من الدخل القومى على البحث والتطوير ، حتى أنه قيل أن منطقة مثل إسرائيل تنفق ١٧% من متوسط الدخل القومى على البحث العلمى والتطوير لذلك بالرغم من كونها منطقة ذات مساحة صغيرة جداً وليس بها ٣٠٠ مليون نسمة وهوعدد سكان ٢٢ دولة عربية ، إلا أن صادراتها السنوية تعادل أضعاف الـ ٢٢ دولة عربية مجتمعين ، مثال تصدير إسرائيل للزهور .. فما سبب ذلك؟

ذلك لأن إسرائيل تعتمد على البحث العلمى والدليل على ذلك أن عدد الأبحاث العلمية التى تنشرها إسرائيل فى السنة الواحدة تساوى عدد الأبحاث العلمية التى تقوم بنشرها جميع الدول العربية ، أى أن دولة يقطنها خمسة ملايين نسمة تساوى مجموع ٢٢ دول قاطنيها ٣٠٠ مليون نسمة . لذلك نرى بنى إسرائيل يتكلمون ويتحدثون ويتآمرون بهذه القوة التى نراها الآن.

وللأسف هم يطبقون قول الله سبحانه وتعالى " واعتصموا بحبل الله جميعاً ولا تفرقوا ..." إلى آخر الآيات ، ونحن المسلمون فقدنا " واعتصموا " ، فقدنا قول الله تعالى " وقل اعملوا فسيرى الله عملكم والمؤمنون " ، حق الله على العباد غير مقرون بديانة ما ، وإلا لأهلك الله اليهود وأماتهم شر ميتةً ، ولكن الله سبحانه وتعالى يعلمنا كيف نعمل ونتعلم ونجتهد ونجاهد ، وما علينا إلا أن ننفذ ونطيع ما أمرنا الله به حتى نرتقى ويعلو شأننا ، عندئذ تكون مكافئة الله لنا الفوز العظيم.

الصين وهونج كونج

الغريب والمثير للدهشة أننى عرفت أن معظم المصانع التى توجد بالصين لهـا مكاتب تجارية فى هونج كونج وذلك كما ذكرت سـالفاً لأن فى هـذه الفترة وما قبلها كانت هونج كونج تسيطر وتتحكم فى صادرات الصين لكونها أكثر تقدماً لغوياً وتجارياً ، ولكن الآن وبعد أن أصبح بداخل كل شركة صينية موظف يتكلم ويكتب اللغة الإنجليزية لم يصبح هناك أيـة مشكلة لتصدير منتجاتها بنفسها دون اللجوء إلى شركات تجارية تتمثل فى مكاتب هونج كونج .

بل وقد أصبح للشركات والمصانع الصينية فروعاً فى هونج كونج ، لكـون هونج كونج ملتقى هام لرجال الأعمال من شتى دول العالم .

وقد عظم صادرات الصين شهادة المنشأ التى أجبرت المـصدرين لتـصدير منتجاتهم من خلال بلد الشركة المصنعة ، فإذا كان المنتج مصنع بالصين وعلى كل منتج جملة " made in China " فلا يحق له أن يُصدر من خلال دولة أخرى وطبعاً كانت بمثابة ضربة قاضية لبعض أصـحاب المكاتب بهونج كونج.

عناصر النجاح التسويقى

- التخطيط الجيد والأهداف الواقعية : هى المفاتيح الأساسية والرئيسية للإستيراد والتصدير .. فالأهداف اللا عقلانية تؤدى إلى أهداف غير واقعية . فليس من المعقول أن تبدأ شركة فى أعمال التصدير والإستيراد ويكون هدفها الأول هو جمع أكبر قدر من المال من أول صفقة . أقول والحق أقول أن الهدف الأول لإتمام أول صفقة هو الحصول على عملاء و موردين يثقون بك ، وعمل قاعدة تسويقية نشطة وفعالة من خلال مصداقيتك فى التعامل مع العملاء .. ولكن ما أسهل من جمع المال بطرق سريعة ولكنها غير مشروعة .. إذا أردت كسب المال من أول صفقة ، تأكد أنك ستفقد كونك ووجودك وسط السوق المحلى إذا كنت مستورداً ، وستفقده أيضاً وسط الأسواق العالمية إذا كنت مصدراً .
- عمق وفهم الثقافات الأجنبية والممارسات الأجنبية : هو الذى يفصل نجاح عملية التصدير من فشله .. فبعض المنتجات التجارية التى تكون ناجحة فى بلاد المصدر قد لا تكون ناجحة فى بلد المستورد ، فالمستورد يبحث عن ما يطلبه بلده وليس ما يوجد ببلد المصدر .. نقطة هامة جداً يقع فيها كثير من المستوردين عندما يسافرون إلى بلد مثل الصين لحضور معرض دولى ، فبمجرد رؤيتهم لمنتج جميل وجذاب وبدون تفكير يقوموا بدفع دفعة مقدمة لحجز

عدد معين من الحاويات دون الرجوع لمفهوم الثقافات المختلفة بين الدول وبعضها ..

- الموثوقية : فكلنا يعلم أنه بدون ثقة المشترين النجاح سيكون مستحيل ، فالفوز بثقة المشترين أكثر أهمية من إعطاء أسعار تنافسية ، فالموثوقية فى إبرام العقود وتحديد موعد الشحن والإلتزام بمستوى وجودة المنتج المتفق عليه هو من أهم خطوات التصدير والإستيراد ..
- الصبر والمثابرة: كلنا يعلم أن السوق مليء بالتقلبات ، فلابد من الكفاح المستمر للسعى وراء البقاء وهذا طبعاً يتطلب صبراً ومثابرة.
- العمل الجاد والشاق : كما ذكرت الحكمة تقول " إعمل بجدية أكثر تحصل على حظ أكبر " .
- المرونة فى تعديلات المنتج : حيث أن منتج ذات صفات يقبل عليها بلد ما قد لا يقبل عليها بلد آخر ، فمرونة التعديل حسب بلد المستورد ذات أهمية قصوى فى إرضاء ذوق المشترين.

مخاوف التصدير

الخوف يأتى طبيعياً إلى أى مُصدر جديد ، ربما يرجع أسباب الخوف إلى قلة الخبرة والمعلومات أو الخوف من المجهول ، إلا أننى أرى أن الخوف ليس عيباً ولكن من أهم أسباب النجاح هو الخوف ، حيث أن الخوف يشجع للتفكير الأعمق وأن تكون حذراً دائماً ، وبذلك فإن خطـر الفـشل فى عمليـات التصدير يمكن أن تكون ضعيفة وقليلة ، فإن الخـوف لا يـسمح بعرقلـة التصدير أو الإستيراد ، فقد كان رجل أعمال ممن عملت معهـم يقـول لى دائماً " من ليس له قلب ليس له رزق" أى العمل بين الأسواق العالمية يحتاج إلى قلب جسور ولكن لابد لهذا القلب أن يكون تقى يخـاف الله سـبحانه وتعالى .

واعلم أن المشاكل حتميـة وواردة فى عمليـات الإسـتيراد والتـصدير ، فالمصدّرون الجدّد سيصادفون الكثير من المشاكل الغير متوقّعة عادة ، واعلم أن المشاكل لا يمكن أن تحلّ بالإضطراب . هناك دائما حلّ لكل مـشكلة . والتعلم من التجربة لا غنى عنها .والشركات الناجحة تتعلم من أخطائهم .

Successful companies learn from their mistakes.

وليعلم كل مصدر أو مستورد أن عملية التصدير والإستيراد ليـست مثـل رحلة فى منتزة عام ، ولكن هذا النوع من التجارة صعب ولكنه يمكن تعلمه بكل سهولة وذلك إذا اتبعت خطوات وفصول هذا الكتاب بأمر الله .

أرض العمل ساحة حرب:

واعلم أخى أن أرض العمل والتجارة عبارة عن ساحة حرب ، حرب الأسعار والجودة والخدمة والمصداقية والثقة والمنافسة ، نعم هى معركة للحصول على طلبيات orders ،هى معركة لبقاء الشركة قائمة ، معركة لتحقيق الأرباح والنمو ، يمكنك أن تفوز ويمكن أيضاً أن تخسر ويمكنك أن تنسحب بدون خسارة ويمكنك دخول المعركة مرة أخرى لتحقيق الفوز بعد الخسارة ولكن بعد أن تكون تعلمت من الأخطاء السابقة وبعد أن تكون قد جهزت العتاد للفوز الساحق .. لذلك قبل البدء فى عملية التصدير والإستيراد لابد من أن تتخذ الحذر وأن تتعلم كثيراً وتأخذ الخبْرة على يد من هم أهل لها وأن تضحى بوقتك ومالك لكى تأخذ هذه الخبرة.

فإذا قبلت التحديات لابد من أن تتيقن النتائج وتقبلها كما هى وبدون ندم .

أنواع أعمال التصدير التجارية

١- تجار التصدير Export-Traders

وهذه الشركات تسمى شركات تجارية ، ممثلون للتصدير والإستيراد ، وكلاء تجاريون ، ممثلون لشركات منتجة كما هو الحال فى شركات هونج كونج لتصدير منتجات الصين وهى تسمى شركات إدارة التصدير EMC .

وتعمل هذه الشركات إما بالبيع والشراء ، أو بالعمولة أو بالإثنين معاً ، ففى حالة الشراء والبيع يقوم المكتب بشراء المنتج الذى سيُصدر للخارج لحسابه ثم يقوم بإضافة الربح المناسب له على سعر المنتج وتصديره .. أما النوع الثانى وهو أن يقوم المكتب بتصدير الشحنة لحساب المصنع مقابل نسبة يُتفق عليها ، فى هذه الحالة يمكن أيضاً للمكتب أن يضرب عصفورين بحجرٍ واحد فبالإضافة للنسبة التى يأخذها من المصدر يمكن أن يأخذ نسبة أخرى من المستورد لكونه وسيط بينه وبين المصدر .. وذلك دون أن يضف أى ربح زائد على سعر المنتج الأصلى المتفق عليه بين المصدر والمستورد.

٢- منتجون ومصدرون Export-Manufacturers

هم أصحاب المصانع التى تقوم بتصنيع البضائع ثم يصدرونها بأنفسهم من خلال قسم التصدير التابع لهم داخل مصنعهم . ويمكن لهم أيضاً أن يصدروا منتجاتهم عن طريق شركة مصدرة **export trader**

٣- مقدمو خدمة التصدير **Service-Exporters**

مثال

- البنوك **banks**
- شركات الشحن البحرى **ocean shipping (steamship) companies**
- الشحن الجوى **air cargo companies or airlines**
- شركات الشحن الداخلى **trucking companies**
- والشحن عن طريقة السكك الحديدية **rail carriers**
- شركات التأمين **insurance companies**
- شركات الشحن الوسيطة **freight forwarders or consolidators**
- الشركات الإستشارية **consulting firms**
- وغيرها من الهيئات الخدمية لعملية التصدير .

وهذه الهيئات تقوم بتقديم الخدمات لشركات التصدير والإستيراد والشركات المنتجة .

كيفية إختيار شركاء العمل

نجاح أى شركة لابد أن يتوافر فيها عناصر ثلاثة :
الإدارة والخبرة والتمويل
Management, Experience, Finance

فإذا إجتمعت هذه العناصر فى شخص واحد تكون الشركة فى هذه الحالة شركة فردية أى يملكها شخص واحد ، يدير الشركة ويمول جميع الصفقات معتمداً على خبرته العملية القوية .. وإن فُقد عنصر واحد من العناصر الثلاثة وخصوصاً عنصر التمويل فلابد من تحويل هذه الشركة إلى شركة تضامن يملكها أكثر من شخص .. ويمكن للشركة أن يملكها أفراد كثيرة إذا كان مشروع الشركة يحتاج إلى تمويل عالى جداً فتكون الشركة فى هذه الحالة شركة إستثمارية.

لذلك عند البحث عن شريك لابد أن تبحث عن العنصر المفقود فقط فليس من المعقول أن تتم الشركة بين إثنين أو ثلاثة ذات رؤوس أموال كبيرة دون أن يكون بينهم من يمكنك فن الإدارة والتسويق الدولى وفن المعاملات البنكية والخبرة الكافية لإتمام صفقات ناجحة .

وطبعاً لن تنجح شركة تكونت أضلاع مثلثها الثلاثة من الخبرة فقط أو الإدارة فقط ، لابد من الثلاثة أضلاع وإلا لن يكتمل مثلث النجاح.

ولكن كما قلت حاول أن تكمل مثلث النجاح إن أردت عمل شراكة وإلا كان الفشل أول التوقعات الغير مرغوبة .

أنواع منظمات العمل

لذلك أى شركة قائمة إما أن تكون :

- شركة فردية sole proprietorship
- شركة تضامن partnership (Joint venture)
- مؤسسة أو شركة إستثمارية corporation

١-<u>شركة فردية sole proprietorship</u>

هى شركة يملكها شخص واحد وتسمى أيضاً حسب تعدد المصطلحات الدولية single proprietorship أو individual proprietorship وهى أبسط أنواع المنظمات .. ولهذا النوع من الشركات مميزات وعيوب ، فمن ضمن مميزاته هو سهولة إقامة هذه الشركات دون كثرة المستندات والعقود المطلوبة للجهات الحكومية ، تكاليف بدء العمل ومصاريف التأسيس أقل ما يمكن ، والأهم أن الإدارة وإتخاذ القرار يرجع لمسؤول واحد دون تدخل طرف آخر ، غير أن كل الأرباح تؤول إلى شخص واحد وهو المالك.

ولكن هناك عيوب أيضاً لهذا النوع من الشركات وأكبر عيب هو عند وفاة المالك فجأةً قد ينهى الشركة نهائياً ولن يصبح لها وجود ، وأيضاً عند مرض المالك قد يتوقف العمل نهائياً لحين عودته ، غير أن جميع الديون والمشاكل الحكومية تقع على كاهله لوحده مما تضعف من معنوياته وحالته النفسية.

٢-<u>شركة تضامن partnership (Joint venture)</u>

فى هذه الحالة يكون هناك على الأقل شريكين أو أكثر . ويختلف قانون الشراكة حسب إختلاف الدول ، وهذا النوع من الشركات إما أن تكون محدودة **limited** أو غير محدودة **unlimited**

بالنسبة للشركة ذات المسؤولية المحدودة لابد أن يكون على الأقل شريك واحد وليس كل الشركاء ذات مسؤولية محدودة والمسؤولية تكمن فقط فى قيمة رأس المال المشارك بها .

أما بالنسبة للشركة الغير محدودة فيفترض أن كل الشركاء غير محدودى المسؤولية .

أهم مميزات الشراكة :

- هو تعدد الخبرات
- وإتساع قاعدة الإدارة .

٣-<u>مؤسسة أو شركة إستثمارية corporation</u>

هذا النوع من الشركات ذات كيان قانوني ، وفترة إقامتها محددة أيضاً بالقانون حسب إختلاف البلاد ، ويتطلب عدد أدنى لإقامة هذه المؤسسة حسب قوانين كل دولة ، و ملكية الشركة ممثّلة بسهم رأس مالها ، الذي ينقسم في الوحدات المطابقة أو مجموعات الوحدات المطابقة يطلق عليها الحصص أو الأسهم . هذه الحصص ممثّلة بالآلات المكتوبة المعروفة بشهادات أسهم . شهادات الأسهم تصنّف عادة في السهم العادي والسند الممتاز ، بالتفضيلات المختلفة وقيود وتقييدات . ومالكي الحصص في هذه الحالة يدعون أصحاب الأسهم .

والشركة يمكن أن تكون عامّة أو خاصّة :

في الشركة العامّة : أي شخص يستطيع أن يصبح حامل أسهم وأسهمه يتاجران عادة على سوق أوراق مالية .

في الشركة الخاصّة : عدد حملة الأسهم يحدّد وأسهمه لم تتاجر على سوق أوراق مالية .

ومن أهم فوائد هذا النوع من الشركات :

- إنّ مسؤولية صاحب الأسهم تحدّد إلى الأسهم التي يمتلكها .
- إنّ الملكية قابلة للتحويل بدون التأثير على وجود الشركة .
- يتمتّع بتعاقب مستمر.
- هو أسهل لجمع المبالغ الكبيرة من الرأسمال خلال بيع الأسهم إلى الجمهور.
- الإدارة تتخصّص ، وتركّز في أيدي مجلس الإدارة .

الفصل الأول

التعامل التجاري المباشر بين الشركات العالمية

النوع B2B

BUSINESS-TO-BUSINESS E-COMMERCE

B2B E-Commerce

Worldwide business-to-business e-commerce

ما هي تجارة الـــــ B2B ؟

B2B إختصار لـ **Business-to- Business**

وهي تشير إلى التعامل التجاري المباشر بين شركات الأعمال وبعضها الـــبعض ، بدلاً مـــن التجـــارة بـــين الـــشركات والمـــستهلك **business-to-consumer** (و ترى هذا النوع من التجارة تحـــت اســـم **B2C**) أو التجارة بين مستهلك ومستهلك أخر(**customer-to-customer**) **or C2C** (**consumer-to-consumer**)

أصحاب الأعمال التجارية تستطيع التعامل مع المئات في أغلب الأحيان أو آلاف الأعمال التجارية الأخرى ، إما كزبائن **customers** إليكترونياً أي مـــن خلال الإنترنت ، يعطي فوائد عـــن الطـــرق التقليديـــة **traditional methods** فهي أرخص وأسرع وأكثر ملائمة للعصر الذي نعيش فيـــه ، فقد كانت الصفقات الإليكترونية لفترة على شكل **Electronic Data Interchange (FDI)** (بيانات إلكترونية متبادلـــة) وكانـــت **EDI** تتطلب من كلا الطرفين المورد والزبون إنشاء رابطة بيانات بينـــهم ، بينمـــا التجارة الإليكترونية باستعمال الإنترنت تمـــدنا بطـــرق ســـهلة ورخيـــصة للشركات لإنـــشاء الـــصلات المتعـــددة **ad-hoc** وقـــد أدت التجـــارة

الإليكترونية إلى تطوير الأسواق الإليكترونية حيث جمعت وبكل سهولة بين الموردين suppliers والزبائن customers تحت مظلة واحدة وهي مظلة الإنترنت .

هذا النوع من التجارة قد يصل حجم مبيعاته مع إنتهاء عام ٢٠٠٤ إلي ٧,٢٩$ تريليون دولار أمريكي ، فقط نصيب أمريكا الشمالية تقريبا ٤٠% من هذه النسبة وقريباً جداً سيكون معظم الأعمال تتم عبر التجارة الإلكترونية .

وهناك نسبة هائلة من الأعمال نفذت لعدة سنوات إلكترونياً باستعمال EDI (تبادل البيانات إلكترونية Electronic data interchange، وذلك من خلال أنظمة معينة والبريد الإليكتروني . الإختلاف هو أن الإنترنت أسهل وأرخص بكثير من وصلات نقطة لنقطة point to point links أو شبكات systems في غاية الثمن . والانترنت معيار (إلي حد معقول) نظام اتصالات عالمي موثوق وآمن ، أي شركة تستطيع استعماله لإتمام العمل .

فالإنترنت هي في الواقع نوع جيد في مربع السوق العالمي التخيلي الذي فيه أي صاحب عمل يستطيع إقامة مخزنه ويبدأ بالمتاجرة .

فقد أصبح من السهل رؤية سوق على الانترنت marketplace ، الذي يعكس السوق الطبيعي وهذا سيجعل الأمر أكثر سهولة على الشركات لتحويل المعلومات ، ويجعل كفاءة الصفقات المالية أسرع وأكثر بكثير.

إن النقطة الحقيقية حول التجارة على الانترنت أنها تسمح لطرق جديدة بالتطوير ، والمشكلة التي كانت تواجه كثير من أصحاب الأعمال التجارية في كيفية الحصول على شركات للتعامل معها ، أصبحت بفضل وجود الإنترنت وخصوصاً الويب لا وجود لها ..

فالمطلوب السمسار التخيلي **virtual middleman** ، أو صانع سوق **market maker** اللذان لهما القدرة الفائقة على جمع كلاً من المشترين **buyers** والبائعين أو الموردين **suppliers** . وهذا بالضبط هو قمة التطوير عبر الشبكة . ظهر جيل جديد من "المحاور" **hubs** الإليكترونية التي تستطيع توجيه صفقات العمل بذكاء على الويب من عمل إلي آخر **business-to-business** .

و" بوابات الانترنت " (وهي معروفة كذلك باسم " الأسواق "

marketplaces " مواقع تعامل تجاري إليكتروني مباشر " **B2B e-commerce sites** وتسمي في بعض الصناعات بـ بوابات انترنت عمودية **Vertical Portals or Vortals** وهم جميعاً يؤدون نفس الوظيفة وهي جلب المشترين والباعة سوياً .. وذلك يزيد سيولة السوق ويخفض تكلفة العمل على الإنترنت .

<u>تعمل بوابات الانترنت عادة في إحدى الطرق الثلاثة :</u>

- الكتالوجات **Catalogues sites** وهو النوع الأكثر وضـــوحاً لتجارة التعامل التجاري المباشر الإليكتروني **B2B E-business sites**

- مواقع المزادات **B2B auction sites** مواقع مزاد تعامل تجـــاري مباشر تستطيع العمـــل بطريقـــة مـــشابهة لمواقـــع مـــزاد المـــستهلك **customer-to-customer (C2C)** وفي أغلب الأحيـــان تستعمل في حالة تـــصفية المخـــزون لـــدي الـــشركات **surplus inventory**. وترى هذا النوع من المزادات فى مواقع كثيرة منها :

http://www.liquidation.com
http://www.liquidationTime.com

وستجد مواقع كثيرة أخرى تم شرحها تفصيلياً بالفصول القادمة .

- النوع الآخر لموقع التعامل التجاري المباشر الذي ربما ليس واضحاً جداً ، موقع جالية التعامل التجاري المباشر **B2B community** وهو عمل ليس دائماً حول صفقات العمل الفعلية .

وهناك الفعاليات التجارية الأخرى مثل بحث **research** ، وكسب سياســـي **political lobbying** ، أو حتى فقط بتبادل الأفكار بشكل غير رسمي ، حيث أنه مفيد للأعمال التجارية بحيث يجتمع كثير من الناس بالويب سوياً .

ما هو موقع B2B :

يمكن العمل من خلال مواقع التجارة من النوع B2B سواء قمت بالشراء أو البيع ، ويمكنك عمل موقع ناجح لتسويقه تسويقاً قوياً داخل شبكة الإنترنت ليقوم المشترين بتفقد منتجاتك ومواصفاتها ، أو إن كنت مستورداً سيقوم الموردين بالنظر إلى موقعك لتقييم شركتك ، لأن الموقع هو واجهتك للعالم أجمع ، فهو يعكس نشاط الشركة ، ووكلائك ، وما يحويه الموقع هو مرآة لشخصيتك التجارية ... لذلك يلزم بناء موقع جيد لشركتك حتى تتمكن من مزاولة الإتصال بالعالم عبر شبكة الإنترنت .

ويراعى أن يتمتع موقعك بالآتى :

- أولاً كن نيتك بهذا العمل إبتغاءً لمرضاة الله ودعوة فىسبيل الله.
- حدد الهدف من بناء الموقع واجعله واضحاً جلياً .
- لا تتكاسل عن تحديث الموقع بالجديد دائماً ولا تغلقه أبداً.
- ضع وسيلة جذب للزائرين مثال قائمة بريدية أو منتدى.
- صمم موقع بسيط سريع التحميل وبسيط .
- يجب أن يكون المضمون جيد .

والله الموفق ......

الفصل الثاني

خطوات وإجراءات
إنشاء شركة إستيراد وتصدير

خطوات وإجراءات إنشاء شركة إستيراد وتصدير

١. الهدف من إنشاء الشركة

- هل الهدف من إنشاء الشركة فقط لتصدير منتجات وطنك للخارج وفى هذه الحالة هل حددت نوع البضاعة التى سوف تقوم بتصديرها ، وطبعاً لابد أن يتوافر لديك على الأقل ثمن تكلفة تصدير أول طرد أو كونتينر.
- أم سد إحتياجات وطنك عن طريق عملية الإستيراد فقط وطبعاً لابد وأن يكون لديك سلعة صالحة للإستيراد وأيضاً فى هذه الحالة لابد من توافر التمويل اللازم لإستيراد كونتينر ٢٠ قدم على الأقل أى حوالى من ٥٠٠٠ دولار أمريكى إلى ١٠٠٠٠ آلاف دولار أمريكى حسب نوع البضاعة .
- أم ستعمل بالتصدير والإستيراد معاً وطبعاً لا أنصح المبتدئين بذلك ، لابد أن تتخذ نقطة بداية تنطلق من خلالها للنقطة التالية.
- هل نشاط الشركة سيقوم على التوريدات الصناعية للمصانع والشركات المحلية والدولية وذلك عن طريق المناقصات والمزايدات ، دخول مثل هذه المناقصات والمزايدات من أسهل وأضمن الطرق لشراء وبيع منتجاتك فى أيام معدودة ، ولكن للأسف عادة ما ترسو هذه المناقصات على شركات معروفة بأسماءها ، فالمبتدئين سيعانون كثيراً للحصول على جناح الديك إذا سُمِحوا لهم بأخذ هذا الجناح ، ولكن

المحاولة قد تكون ناجحة إذا كان البت في المناقصات في يدٍ أمينة تتقي الله في أموال الوطن وحقوق الشعب.

- هل ستعمل وكيلاً تجارياً للشركات الأجنبية.
- هل ستعمل ممثلاً تجارياً لبعض الشركات التجارية والصناعية الدولية.
- هل نشاط الشركة فقط يقوم على عملية الإستيراد أو التصدير لحساب الغير أي تعمل بالعمولة فقط .

٢. إختيار إسم وسمة تجارية للشركة

- من أهم سمات الشركة الناجحة أن يكون لها إسم ناجح ، أي إسم سهل السمع وسهل الحفظ وسهل التداول بين الهيئات والشركات المحلية والدولية ، ويمكن للسمة التجارية أن يشتق حروفها من الإسم التجاري. وكن حذراً في تقليد الأسماء الرنانة والمعروفة ، فالمستهلك و التجار دائماً يميلون للتعامل مع الأصل وليس التقليد ، إلا فئة قليلة تسعى دائماً وراء السعر الرخيص حتى ولو كان المنتج مقلداً وذات إسم مقلد .
-

٣. المكان

- يجب أن تختار مكان بحيث يسهل الوصول إليه بمجرد ذكر العنوان فيمكن إيجار مكان يحتوى على غرفة وصالة (غرفة لمكتب المدير يحتوى على جهاز كمبيوتر وطابعة وفاكس وخط تليفون طبعاً – وصالة للسكرتارية فقط لإستقبال الضيوف والعملاء) .

- لا ينبغي عليك إختيار مكان واسع فشركة الإستيراد والتصدير ليست شركة للبيع للمستهلك أو حتى بيع بالجملة ، فإن كان ذلك فبالتأكيد سوف يكون للشركة فرع آخر يستخدمه كمخزن .
- المخزن أيضاً لا ينبغي أن يكون فى وسط المدينة حتى لا تتكبد أموالاً كثيرة فيمكن أن يكون المخزن على أطراف المدينة حيث كثرة الأماكن بمساحات واسعة وأجور زهيدة .
- هناك بعض الدول مثل مصر تبيع وتؤجر مخازن بأماكن يعفى عنها الضريبة لمدة تتراوح بين خمسة إلى عشرة سنوات وذلك تشجيعاً للمستثمرين العرب .

٤. توفر المرافق

- عند إختيارك للمكان تأكد أن الحى أو المنطقة التى ستنوى أخذ مكتب فيها لابد أن يتوفر بها وسائل مواصلات متعددة ، على الأقل وسيلتين.
- تأكد من أن السنترال التابع له المنطقة به إمكانية إدخال خطوط تليفونية أخرى وفى وقت وجيز وذلك حتى لا يقابلك مشكلة فى المستقبل .
- حاول بقدر الإمكان أن يكون المكتب قريب لمكتب بريد عادى وبريد سريع.
- تأكد من أن الحى الكائن به الشركة يتبع مأمورية للضرائب ذات مصداقية وثقة متبادلة بينهم وبين العملاء (المصدرين والمستوردين) . وأقصد أن تنشأ الشركة بمنطقة تتبع مأمورية للضرائب ترتاح إليها .

٥. عمل عقد الشقة وتوثيقه

- بعد إيجاد المكان المناسب لإنشاء الشركة تقوم بعمل عقد الشركة بين المؤجر والمستأجر (ونصيحة لا تشترى مكان تمليك حتى لا تجمد رأس المال ، ولكن يمكنك أن تؤجر مكان بالقوانين الجديدة حسب كل دولة ، مثل نظام الإيجار بالقانون الجديد فى مصر أى بدون دفع أية مقدم أو خلو بمعنى آخر بـ ١٠٠ أو ٢٠٠ جنيه شهرياً يمكنك إيجار مكان مناسب فى مكان متوسط) ، العقد لابد أن تكون بنوده واضحة من حيث مدة العقد (نصيحة لا تقل عن ثلاث سنوات) ومبلغ الإيجار الشهرى ، وتذكر بالعقد أن المكان بغرض عمل شركة تجارية ، ويمكنك الإستعانة بمحامى أو محاسب قانونى لكتابة هذا العقد .
- بعد عمل العقد لابد من توثيقه (إثبات تاريخ بالشهر العقارى) وعملية التوثيق لا تتكلف أكثر من سبعة جنيهات مصرية على ما أذكر.

٦. عمل البطاقة الضريبية Tax ID

- هى أول مرحلة وأهم مرحلة من مراحل إنشاء أى شركة سواء كانت تجارية أو صناعية .
- إن كانت الشركة فردية سيُطلب منك عقد إيجار المكان ، وصورة البطاقة الشخصية (الهوية) ، وأحياناً إيصال الكهرباء للمكان ، وإن كانت الشركة شركة تضامن فسيُطلب منك عقد شركة التضامن موثق من الشهر العقارى .

- كن دقيقاً وأنت تضع إسم النشاط والغرض منه : فإن كنـــت ســـوف تستورد فقط فاذكر أنها شركة إستيراد فقط وإن كنت ستصدر فقـــط فاذكر أنها شركة تصدير فقط ، أو الإثنين إن أردت ذلك حتى لا تقـــع تحت ظل محاسبة ضريبية زائدة فالقانون يأخذ بالمستندات حـــتى ولـــو لم تستخدمها على الإطلاق .
- إن كنت ستعمل بالإستيراد والتصدير مقابل عمولة فقط (أى تستورد وتصدر للغير) فقم بذكر ذلك فى ملفك الضريبى لحفظ حقـــك عنـــد المحاسبة الضريبية.
- وأخطر ما يمكن عمله وأنت تكتب النشاط أن تكتـــب " وتوريـــدات صناعية " كتابة مثل هذه الجملـــة ستعرضـــك إلى المحاســـبة الـــضريبية العشوائية (تقدير جزافى) لأنه فى هذه الحالة سيعتبرك مأمور الـــضرائب أنك موزع منتجات بالجملة والقطاعى (التجزئة) للمـــستهلك الأخـــير وللمصانع ، فإن كنت تود عمل ذلك فاجعلها شركة مستقلة .

٧. استخراج السجل التجارى Commercial license

- السجل التجارى هو الرخصة التى سوف تقودك إلى التعامل مع أية جهة حكومية ، وبذلك تكون قد أصبحت مسجلاً بالغرفة التجارية .. ويـــتم عمل السجل التجارى بالذهاب إلى الغرفة التجارية ومعك عقد المكـــان والبطاقة الضريبية أو ما يفيد بأنك جارى استخراج البطاقة الـــضريبية ومعك أيضاً صورة البطاقة الشخصية (الهوية) و إيصال الكهرباء وتقوم

بتقديم هذه المستندات للموظف المختص مع دفع مصاريف بضعة جنيهات وسوف تتسلم السجل التجارى بعد ثلاثة أيام وهناك من يأخذها بنفس اليوم .

- سيطلب منك كتابة قيمة رأس المال أكتب القيمة بحيث لا يقل عن خمسة آلاف جنيهاً إن كان صاحب المنشأة يحمل شهادة جامعية أو عشرة آلاف إذا كان صاحب المنشأة يحمل مؤهلاً متوسطاً .
- لاحظ أن الإسم والنشاط المذكور بالبطاقة الضريبية هو ما سوف يكتب بالسجل التجارى.

٨. استخراج صحيفة الحالة الجنائية

- لابد من استخراجها لتقديمها عند استخراج البطاقة الإستيرادية ، وتستخرج من السجل المدنى التابع له صاحب المنشأة .

٩. استخراج البطاقة الإستيرادية Import license

- هذه هى الخطوة التى سوف تصبح من بعدها صاحب شركة استيراد وتصدير ، قم بأخذ كل المستندات المذكوره عاليه إضافة للسجل التجارى وصحيفة الحالة الجنائية طبعاً واذهب إلى مقر " الهيئة العامة للرقابة على الصادرات والواردات " وقدم لهم صور ضوئية من هذه المستندات وأصل الصحيفة الجنائية.

- الرسوم المقررة فى مصر هى ٣٠٠٠ جنيه على سبيل التأمين إذا أغلقت الشركة فسوف تقوم بإسترداد هذه القيمة ، بالإضافة إلى مصروفات إضافية لكل مجموعة (يوجد ٢١ مجموعة سلعية بمصر) فمثلاً الكيماويات مجموعة والأغذية مجموعة وهكذا .. أذكر أننى أنشأت ثلاث شركات بنفسى قمت بالعمل معهم كأخصائى إستيراد وتصدير وقد قمت بتسديد مبلغ ثلاثة آلاف جنيهاً عام ١٩٩٣ و حوالى ٣٥٠٠ جنيه عام ١٩٩٧ و حوالى ٤٠٠٠ جنيه عام ٢٠٠٣ للهيئة العامة للرقابة على الصادرات والواردات لعمل البطاقة الإستيرادية للتسجيل فى جميع المجاميع السلعية(أخذ رخصة باستيراد جميع المنتجات العالمية ما عدا المحظور إستيراده).
- الإسم المذكور بالسجل التجارى هو ما سوف يكتب فى البطاقة الإستيرادية بالإضافة لإسم صاحب المنشأة .
- سوف تتسلم البطاقة الإستيرادية فى اليوم التالى من تقديم المستندات والرسوم المقررة.

١٠. استخراج البطاقة التصديرية Export license

- هى أسهل بكثير من استخراج البطاقة الإستيرادية من حيث الرسوم المقررة والعمل بها .
- تقوم بتسليم صور من المستندات المذكورة سالفاً ، أما الصحيفة الجنائية فقد تم تسليمها أثناء استخراج البطاقة الإستيرادية ، فلا يلزم تقديمها لإستخراج البطاقة التصديرية .

- الرسوم المقررة لعملها لا تتعدى على ما أذكر ستون جنيهاً مصرياً.
- تتسلم البطاقة فى اليوم التالى من تقديم المستندات والرسوم المقررة.

١١. فتح حساب بالبنك Bank account

- الآن حان وقت الذهاب لأقرب بنك لمقر شركتك لفتح حساب باسم الشركة وأعتقد أن أقل مبلغ يمكن أن تفتح به الحساب هو خمسة آلاف جنيهاً وفى بعض البنوك يتم الفتح بألفان جنيهاً فقط .
- سوف يُطلب منك صورة من البطاقة الضريبية والسجل التجارى وصورة من البطاقة الشخصية .
- تأكد أن البنك لديه قدرة ومهارة فائقة على عمليات فتح الإعتمادات المستندية والتحويلات .

عناصر أخرى لابد من توافرها

١٢. فتح حساب بشركة بريد سريع courier account

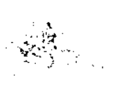
- سوف تتعرض كثيرا إلى إستلام خطابات letters وطرود parcels وعينات samples عبر البريد السريع و هناك العديد من الشركات الدولية تطلب منك رقم حساب بإحدى شركات البريد السريع حتى ترسل لك العينات المجانية ، فالعينات المجانية لا تشكل بالنسبة لها شيء ولكن شحن هذه العينات يكلف الكثير ، وأيضاً أنت

تضطر أحياناً إلى إرسال خطابات وعينات إلى شركات أجنبية ، لـــذلك لابد من فتح حساب بإحدى شركات البريد السريع حتى تتمتع بــبعض المزايا كأخذ خصومات بل والأفضل من ذلك هو محاسبتك كل شـــهر وليس كل طرد (يتم دفع الفاتورة كل شهر) ، هذا وسوف يأتي إليـــك مندوب الشركة لأخذ الجواب أو الطرد من مقر شركتك ، فلا داعـــي أن تذهب أو أن يذهب موظف من شركتك لإرسال جـــواب إلى مقـــر مكتب البريد .

- ولكن كيف تختار أفضل شركة بريد بالنسبة لك : هذا حـــسب فكـــر المدير المسؤول تجاه شركة البريد ، فهناك من يفضل شركة ذات كفـــاءة عالية جداً ولكن أسعارها عالية جداً مثال شـــركة UPS, TNT, DHL , Fedex وهناك من يفضل التعامل مـــع شـــركات ذات كفاءة عالية أيضاً ولكن بأسعار متوسطة مثال شركة EMS وشـــركة أرامكس ARAMEX ، وأنا شخصياً قد قمت بالتعامل مع هـــذه الشركات جميعاً ، ولاحظت أن كل شركة ذات نكهة خاصـــة وكـــل شركة لها مميزات وسلبيات من منظور المدير المسؤول .

١٣. البحث عن شركة للإستخلاص الجمركي Custom clearance

- قبل عملية الإستيراد حاول أن تقابل أكثر مـــن شـــركة للإســـتخلاص الجمركي وحاول أن تتعرف على خبرات ومميزات هذه الشركات كـــلٍ



على حده ، وحاول أن تأخذ منهم عرض أسعار لأتعابهم للتخليص clearance fee على الحاويات (٢٠ قدم و ٤٠ قدم).

- لا تخدع بأقوال المستخلصين ، فكل شركة تتنافس للتعامل معك ومقابل ذلك هم يزينون لك كل المتاعب ويحاولون إزالة كل العقبات والمخاطر التى ستقابلها الحاويات داخل أرض الميناء والمنطقة الجمركية .
- كن حذراً ، أنت وحدك صاحب القرار وأنت الذى سوف تخسر إن أخطأت إختيار شركة الإستخلاص .
- إذاً فكيف أختار أفضل مستخلص : عليك طلب سابقة الخبرات مدون بها الشركات التى قامت شركة الإستخلاص بالتعامل معهم والإتصال بهم للتأكد من جدية ومصداقية شركة الإستخلاص ...
- حاول أن تبحث عن مستخلص قام بالفعل بالتخليص على رسائل عديدة مشابهةً لرسالتك ، هذا سوف يوفر نصف المسافة ، أما النصف الآخر فهو متوقف على الحظ ، أقصد حظك داخل المنطقة الجمركية وموظفيها (وخصوصاً الكشاف والمثمن) وطبعاً هناك أشياء أخرى بالإضافة إلى الحظ مثال فهلوة المستخلص وتفتيح مخه مع الموظفين . فيمكن للسلعة التى تندرج تحت الفئة الجمركية ٣٠% تتحول إلى فئة ٥ % وطبعاً هذا ليس سحراً ولكن خبرة المستخلص والموظف معاً يلعبان دوراً هائلاً فى تغيير مسار مستندات الشحن كليةً .
- لذلك أنصح صاحب أى منشأة بعدم تخليص رسالته بنفسه أو حتى التقرب إلى المنطقة الجمركية .. فتعامل موظفى المنطقة الجمركية مع

أصحاب الشركات دائماً ما يكون مقروناً بالخسارة إن لم يكن مقروناً بالفشل وخيبة الأمل .

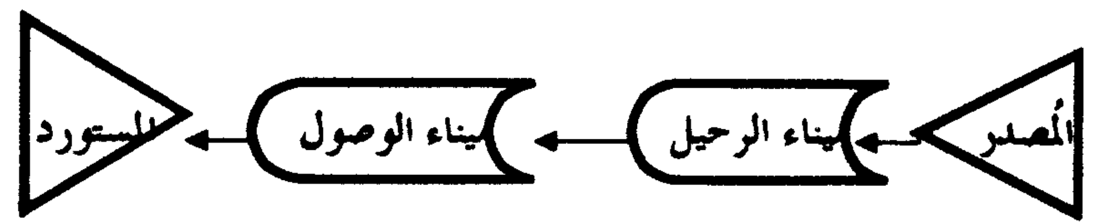
- يمكن لصاحب العمل فقط أن يسأل بنفسه عن البند الجمركى custom tariff للمنتج الذى سوف يستورده وعن إمكانية ما إذا كان هناك أية منشورات تجعل هذا المنتج من السلع المحظور إستيرادها ، ولابد من السؤال عن أية لوائح أو قوانين جمركية أبرمت بشأن هذا المنتج مثال فرض رسوم إغراق على هذا المنتج حتى لا يفاجىء صاحب العمل بفرض رسم إغراق على منتجاته والمركب فى عرض البحر فيصاب صاحب العمل بأزمة قلبية أو سكته دماغية كما حدث لرجل أعمال مصرى قام بإستيراد طلبية مواتير ومحركات كهربائية من دولة الصين وأثناء عبورها المحيط فوجىء بإصدار قانون يفرض رسوم إغراق حوالى ٢٠٠% على المواتير الواردة من الصين ، وبالرغم من أن تاريخ هذا القانون قد أبرم بعد إقلاع المركب المحمل بالمواتير إلا أن رسم الإغراق قد طبق على هذه الشحنة التى فقدت معناها ، حيث أصبح تكلفة الماتور الصينى يساوى أضعاف تكلفة الماتور الألمانى والإيطالى ، وخسر رجل الأعمال خسارة فادحة أصيب على أثرها بمرض أدى به إلى الموت المفاجىء.
- لذلك لا تبخل فى أن تقوم بتجميع كافة المعلومات المتعلقة بالمنتج الذى تنوى إستيراده من الخارج.
- يتعين على صاحب العمل أن يتأكد بنفسه ولا يعتمد على شركة الإستخلاص الجمركى فى الإتيان بالمعلومات والتغييرات الهامة فى البنود

الجمركية ويتأكد إن كان هناك منشوراً صادر لمنتجه به قيم لتكلفة إستيرادية لهذا المنتج سيحاسب من خلاله ... وأذكر لكم مثلاً قد حدث بالفعل لأحد المستوردين المصريين ، حيث قام بإستيراد شحنة شاشات كمبيوتر مستعملة من أمريكا وكانت قيم الفاتورة هى : ٢٠ دولاراً للشاشة الـ ١٥ بوصة و ٣٢ دولاراً للشاشة الـ ١٧ بوصة ، وعند تقديم مستندات الشحن بما فيها الفاتورة الموثقة من القنصلية المصرية والغرفة التجارية إلا أنه فوجىء بإظهار ورقة قيل أنها منشور يحدد قيمة الشاشات الإستيرادية ، وبدأت عملية الحسابات على أساس أن سعر الشاشة الـ ١٥ بوصة بـ ٥٠ دولار وسعر الشاشة الـ ١٧ بوصة من ٧٠ دولار إلى ١٠٢ دولار ، وطبعاً كانت الكارثة الكبرى وبدلاً من أن يدفع رسوم جمركية ٢٢ ألف جنيه دفع ٥٢ ألف جنيهاً ، وقد خسر صاحب الشحنة خسارة فادحة ، وبالرغم من ذلك لم ترحمه مصلحة الضرائب فهم لهم مستنداتهم والقانون لا يحمى المغفلين ، ولأنه إعتبر نفسه من هؤلاء المغفلون فقد قام على أثرها بإغلاق الشركة .

١٤. البحث عن أفضل شركات الشحن البحرى والجوى

- واحدة من أهم قواعد البيانات data base الهامة التى يجب أن تكون متوفرة لدى شركة الإستيراد والتصدير .

- شركات الشحن هى المسؤولة عن شحن البضائع والحاويات من الباب إلى الباب house to house أى من شركة المصدر إلى شـــركة المستورد .



- طرق الشحن إما أن يكون بالبر road أو البحر sea أو الجو air ، فإذا كانت الحاويات ستشحن عبر البحار والمحيطات فسوف تُـشحن بالمركب أو بالطائرة وإذا كان الشحن سيتم عبر حدود دولـــتى البـــائع والمشترى فسوف يُستخدم عربات نقل كبيرة (مقطورة) للشحن.
- هنـــاك شـــركات شـــحن بحـــرى ocean shipping وجوى air shipping وبرى road or rail carriers companies عديدة منها المحلى ومنها الدولى ، يمكنك الحصول عليها من دلائل التليفونات أو من خلال مواقع بالإنترنت سوف نقـــوم بسردها لاحقاً . ويمكنك أيضاً الحصول على أفضل الشركات عن طريق أحد أصحاب شركات الإستيراد والتصدير المقربين لك ، وخصوصاً إن كان لديه خبرة كبيرة فى التعامل مع شركات الشحن.
- لابد أن تفرق بين الخط الملاحى shipping line وشركة الشحن shipping company ، فشركة الشحن تأتى بعرض الأسعار من وكيل الخط الملاحى وبالإضافة لذلك فهـــى تقـــوم عمـــل الـــ freight forwarder أى تقوم بعمل جميع مستندات الـــشحن

وأخذ الحاويات من المصنع إلى ميناء الرحيل **departure port** حتى وصولها إلى ميناء التفريغ أو الوصول **destination or arrival port** .أما وكيل الخط الملاحى فهو مسؤول فقط عن تقديم عرض أسعار الشحن .

- عند تقييم عروض الأسعار **offers** التى أتيت بها من أكثر من شركة شحن ضع فى الحسبان نوع الخدمة المقدمة والمميزات الأخرى مثلاً يمكنك أن تأتى بعرض أسعار لشحن كونتينر من أمريكا إلى مصر فتجد عرض مقدم من شركة ١٠٠٠ دولار وعرض آخر من شركة أخرى ١٣٠٠ دولار ، لماذا هذا الفرق ، إذا نظرنا إلى عامل الوقت نجد أن العرض الأول يسمح بإستلام بضاعتك بعد ٣٠ يوم والعرض الثانى سوف تتسلم بضاعتك بعد ٢٠ يوم ، لذلك إن كنت فى حاجة قصوى لإستلام البضاعة فى وقت قصير فبالتأكيد سوف تضحى بدفع ٣٠٠ دولار زيادة ، وإلا فسوف تنتظر ٣٠ يوم لإستلام بضاعتك.
- لاحظ أن تكلفة الشحن من ضمن عناصر تكلفة الشحنة الكلية ، لذلك لابد أن تجد شركة شحن بمميزات جيدة وأسعار رخيصة ، حاول أن تقلل تكاليف الشحنة فى كل مرحلة من مراحل إتمام الصفقة .

١٥. البحث عن أفضل ميناء (المنطقة الجمركية) Custom area in sea and air ports

- من خلال خبرتى طوال ١١ سنة فى مجال الإستيراد والتصدير ، وجدت أن الموانىء البحرية والجوية تختلف جغرافياً وطبيعياً باختلاف المدن داخل البلد الواحدة.
- فمثلاً ميناء الإسكندرية البحرى Alex seaport يختلف تماماً عن ميناء السويس والأدبية وبور سعيد والسخنة ، فتكدس العمل داخل ميناء الإسكندرية لكونه الميناء الرئيسى بمصر يجعله دائماً ملبداً بالمشاكل سواء كانت تقنية أو عمالية ووظيفية. فى حين أن هناك ميناء مثل السخنة العمل بداخله مريح وإن كانت الراحة نفسية لدى الموظفين مما يجعلهم يتعاملون مع المستخلصين وأصحاب الأعمال بإرتياح تام .
- الحقيقة التى لا أستطيع ذكرها هنا أن هناك عوامل كثيرة تتحكم فى مدى ليونة وسهولة التعامل الجمركى داخل المناطق الجمركية.
- لكن إلى أن يتم ربط جميع المناطق الجمركية بشبكة معلوماتية دقيقة ومحكمة أنصح بالإبتعاد عن صخب الموانىء الرئيسية لما بها من أساليب تعددية تجعل صاحب العمل دائماً فى حيرة من أمره ومن أمرهم.
- إن كنت مبتدءاً لا تلجأ إلى أقاربك داخل المنطقة الجمركية للتوصية على رسالتك ، ستنقلب إلى العكس بل وأسوء مما كنت تتصور.

الفصل الثالث

إجراءات التصدير والاستيراد

Steps of Export and Import

يمكن حصر هذه الخطوات كالتالى

١- إبرام عقد البيع **sales contract** بين البائع (المُصدر) والمشترى (المستورد) والإتفاق على طريقة الدفع المناسبة وهى غالباً ما تكون بخطاب ضمان **L/C** أو تحويل بنكى **wire transfer**.

٢- ويقوم البائع بإرسال **pro forma invoice** وهى فاتورة أولية أو مبدئية إلى المشترى ، حتى يتأكد من محتويات الطلبية المطلوبة وأسعارها مع وضع بنود الشحن وطريقة الدفع وموعد التسليم .. فإذا توافقت هذه الفاتورة مع المشترى ، يقوم المشترى بإتخاذ قرار إرسال التكلفة للبائع .

٣- يقوم المشترى بعمل إعتماد مستندى عن طريق البنك التابع له وعادة يكون هذا البنك **issuing bank** ببلد المشترى . لصالح البائع وهو المستفيد فى هذه الحالة **beneficiary**

٤- يقوم البنك بإصدار الإعتماد للبنك التابع للبائع **Advising bank** (وهذا البنك يكون فى بلد البائع) ، وتأكيد فتح الإعتماد.

٥- يقوم الـ **Advising bank** بإعلام البائع المعلومات المتضمنة بنود وشروط الإعتماد.

٦- إذا كانت بنود وشروط الإعتماد متوافقة مع البائع يقوم البائع بتجهيز البضاعة ومستندات الشحن **goods and documentation** وترتيب موعد تسليم البضاعة للشاحن .

٧- يقوم البائع بتقديم المستندات التى تثبت شحن البضاعة بالشروط المطلوبة إلى البنك التابع له **advising bank**

٨- يقوم البنك بفحص المستندات وبنود الإعتماد (و سنرى الآن ما هى المستندات المطلوبة لإتمام عملية الإستيراد أو التصدير) ، فإذا كانت المستندات متوافقة سوف يقوم البنك بدفع قيمة الإعتماد للبائع .

٩- عندئذٍ يرسل البنك **advising bank** المستندات إلى بنك المشترى **issuing bank**

١٠- يقوم البنك بفحص المستندات لمطابقتها بشروط الإعتماد ، فإذا إمتثلت للشروط الواجب توافرها كانت مستندات البائع مشرفة وذات موثوقية ومصداقية.

١١- تُصرف المستندات للمشترى بعد الدفع .

١٢- يقوم المشترى (المستورد) بتسليم سند الشحن (بوليصة الشحن **bill of lading**) إلى الناقل فى حالة الشحن عن طريق المحيط كبديل لأمر التسليم.

١٣- يقوم المشترى بتسليم كافة مستندات الشحن إلى المستخلص الذى بدوره يقوم بالإفراج عن البضاعة من المنطقة الجمركية بعد دفع كافة الرسوم الجمركية والضرائب المستحقة .

١٤- يتسلم المشترى بضاعته فى مقر مخزنه ويتأكد من مطابقتها لما تم الإتفاق عليه بينه وبين البائع (المُصدر) .

١٥- يتأكد المشترى من خلو البضاعة من أية تلفيات أو كسور أو شروخ بالبضاعة وإن وجد ذلك فليطلب شركة التأمين لعمل معاينة واسترداد التأمين المتفق عليه فى شهادة التأمين C. of insurance

١٦- يقوم المشترى بتخزين البضاعة لحين إعادة تكلفة و تسعير البضاعة لطرحها بالأسواق .

الآن لابد من معرفة كيفية تكلفة وتسعير البضاعة ، وما هى المستندات المطلوبة للإستيراد والتصدير .

الفصل الرابع

مستندات الشحن المطلوبة
للتصدير و الإستيراد

1) Commercial Invoice:

الفاتورة التجارية:

تجهز هذه الفاتورة من قِبل المُصدِر وفيها يتم عرض ملخص للصفقة متضمنة تفاصيل حول المنتج ، الكمية ، المواصفات ، السعر ، التسليم ، شروط الدفع ، بالإضافة إلى كتابة جميع عناوين الأطراف المعنية بالصفقة . و هى وثيقة تعرض بالتفصيل السلع ، والعلامات والأعداد ، والتكلفة ، وأى مصاريف أخرى ، وإسم المرسل إليه consignee .

Consular Invoice:

فاتورة موثقة من القنصلية: بعض الحكومات الأجنبية تود السيطرة على ما يستورد من بلدها فتجبر المصدر على توثيق الفاتورة من القنصلية .

Customs Invoice:

الفاتورة الجمركية: يجب فيها مراعاة توضيح السلع وأسعارها وهذه الفاتورة هى التى المفترض الأخذ بها بالمنطقة الجمركية custom area

2) Certificate of Origin:

شهادة المصدر(شهادة المنشأ) :هذه الشهادة هى من أهم المستندات المطلوبة للإفراج عن البضاعة من ميناء التفريغ(الوصول) ، فهناك بعض البلدان مثال مصر يتحتم على أية بضاعة تُستَورد من الخارج إلحاق شهادة منشأ تسرد بها بلد تصنيع هذه البضاعة حتى لو تعددت المصادر أى يمكن أن يكون بالشهادة أكثر من منشأ ، وغالباً تحدث هذه التعددية حينما يشترى أحد المستوردين بضاعة على هيئة ستوك stock حيث يحتوى هذا

الإستوك على العديد من المصادر .فمثلاً إذا أردت مثلاً إستيراد شاشت كمبيوتر مستعملة من إحدى مستودعات جبل على بدبي ، ستجد أن هذه الشاشات مصنوعة فى دول مختلفة مثال أمريكا ، الصين ، ماليزيا ، المكسيك ، أندونيسيا ، فيمكنك وضع كل هذه المصادر داخل الشهادة ، وهناك أيضاً إمكانية أن تذكر أن البضاعة ذات مصادر متعددة different origins بدلاً من أن تذكر كل المصادر بأسماءها .

ملحوظة أخرى يجب ملاحظتها بشهادة المنشأ : يشترط بعض الدول أن تُوثق الشهادة stamped and countersigned من القنصلية التابعة للمستورد فى بلد المُصدر وتوثق أيضا من الغرفة التجارية ، ولا يمكن الإفراج عن البضاعة من المنطقة الجمركية بدون هذا التوثيق .

3) Bill of Lading:

بوليصة الشحن: سند هام للقيام بعملية الشحن ، وهى إحدى المستندات الواجب توافرها بواسطة الشاحن carrier أو وكيل الشحن freight forwarder وهى بمثابة إيصال استلام ودليل أو إثبات عقد بين الشاحن والمصدر ، والمشترى الأجنبى يحتاج هذه البوليصة لضمان ملكيته للبضاعة .. ويوجد أشكال عديدة لهذه البوليصة فمها :

١. بوليصة الشحن الخالية من التحفظات : بموجب هذه البوليصة تكون البضاعة خالية من أية مشاكل أو مساوىء.. والبضاعة قد تسلمها صاحب السفينة فى حالة جيدة وكميات صحيحة.

٢. بوليصة الشحن المجمعة: وفيها يقوم الشاحن بتجميع أكثر من عميل فى حاوية واحدة LCL .. أما وكيل الشحن فيجب إصدار بوليصة شحن لكل عميل ، فى حين يقوم صاحب السفينة بإصدار بوليصة شحن مجمعة واحدة .

٣. بوليصة شحن قابلة للتحويل : حيث يمكن تظهيرها فى خلف البوليصة للشخص المحول إليه البضاعة .

٤. بوليصة شحن مشروطة : لا أنصح بقبولها ، حيث أنها لا تُقبل من جهة البنك .

٥. بوليصة شحن تسليم الحاوية: وليس شحن الحاوية ، فحينما يتسلم صاحب السفينة الحاوية من المورد فهو قد إستلمها ، أما عندما توضع على ظهر السفينة لتجهيزها للشحن فهى قد تم شحنها .

٦. بوليصة شحن شاملة : وتستخدم هذه البوليصة إذا كانت السفينة ستعيد نقل البضائع بوسيلة أخرى بالإضافة للوسيلة الأولى وذلك يتم عن طريق ميناء وسيط transit .

وإليك بعض البنود المكتوبة ببوليصة الشحن :

١. إسم المُصدِر أو وكيل الشحن.

٢. إسم المستورد أو الشركة التى ستقوم بالإستلام.

٣. إسم السفينة.

٤. ميناء الشحن.

٥. ميناء التسليم.

٦. وصف كامل للبضائع متضمناً الوزن والأبعاد والأعداد والكميات

٧. علامات التعبئة.

٨. علامات وأرقام المنتجات.

٩. رسوم الشحن.

١٠. موعد استلام البضائع لشحنها.

١١. موعد تحميل البضائع على السفينة

١٢ موعد الشحن.

١٣ عدد بوليصات الشحن وغالبا ما تكون خمسة واحدة أصلي original والباقي نسخ copies ..

١٤. توقيع قبطان السفينة أو نائبه.

4) Packing List:

قائمة المحتويات:من أهم مستندات الشحن المطلوبة للتخليص عن البضاعة بالمنطقة الجمركية ببلد المستورد .حيث يكتب فيها الكمية سواء بالعدد أو الوزن تفصيلياً مع كتابة عدد العبوات الداخلية والخارجية ونوع البضائع التجارية التي تم شحنها . وهي من أهم المستندات التي يستنير بها الكشاف الذى يكشف على الحاوية ويقوم بالتأكد من صحة الأعداد والكميات الموجودة . ويكون هناك غرامة إن كان هناك عجز أو زيادة.

5) Weighting List

قائمة الأوزان : وهي تقريبا تحتوى على نفس محتويات قائمة المحتويات ولكن بالإضافة لوزن البضاعة **Gross weight , net weight**

6) Insurance Certificate:

شهادة تأمين: وهى تُجهز من قِبل الشركة الشاحنة أو المصدِر لإثبات أن السلع التى ستُصدر مُؤمَنة خلال عملية النقل .

7) Certificate of Analysis

شهادة التحليل : وذلك فى حالة إستيراد مواد كيماوية أو مواد غذائية ، ويتطلب عمل هذه الشهادة لعرضها على هيئة الحجر الصحى أو الواردات أو عرض أغذية ومفرقعات ومخدرات .

8) Certificate of Inspection:

شهادة فحص (تفتيش): هذه الشهادة ليست إجبارية ولكنها إختيارية . فكثير من المستوردين يضحون ببعض النقود فى سبيل إستلام بضاعتهم فى حالة جيدة وفى نفس الوقت يضمنون وصول البضاعة مطابقة للمواصفات من حيث الكمية والجودة.. ويقوم بهذه الخدمة شركات كثيرة أشهرهم شركة شهيرة جداً لها أكثر من ٢٠٠ فرع على مستوى العالم وهى شركة SGS حيث تقوم هذه الشركة بفحص البضائع قبل شحنها أى وهى لا تزال فى مصنع المورد وذلك مقابل نسبة تتقاضاها شركة SGS وبذلك نكون قد وصلنا إلى معنى الشهادة أو التقرير الخالى من التحفظات الذى يقوم بعمله هذه الشركة لضمان أن البضاعة خالية من أى مساوىء وبذلك يمكن إصدار بوليصة شحن خالية من التحفظات.

9) Payment confirmation:

ما يفيد إرسال الإعتماد أو التحويل بكامل القيمة للمورد وذلك فى حالة الإستيراد ، وفى مصر يسمون هذه الإفادة بـ " نموذج ١١ " الذى يصدر عن البنك التابع للمشترى و يوضح هذا النموذج قيمة البضاعة المستوردة والعملة المدفوع بها ، وطريقة إستلام البضاعة هل هى CIF أو FOB ، وطبعاً يدون بهذا النموذج إسم المستورد وعنوانه ورقم بطاقته الضريبية والسجل التجارى ورقم البطاقة الإستيرادية ويكتب بلد المنشأ للبضاعة والبلد المستورد منه البضاعة

ملحوظة : من أهم طرق دفع قيمة البضاعة فتح الإعتماد:

Letter of Credit(L/C):

خطاب الإعتماد. وثيقة مشتركة في التصدير. وهو سند أصدر بواسطة مصرف(بنك) نيابة عن المستورد الذي يضمن دفع قيمة البضاعة المصدّره إليه وطبعاً فى هذا السند يوضع جميع شروط الإعتماد أو الإئتمان .

Letter of Credit (Confirmed):

خطاب إعتماد (مؤكّد): في بعض الحالات يشك المصدر exporter فى مصداقية أو قوة الحالة المالية للمصرف أو بلد الإصدار ، فى هذه الحالة المصدّر قد يسأل مصرفه في دولته لتزويده بتعهّد (وبمعنى آخر: للتأكيد) بأنّ الإئتمان سيُدفع. بهذه الطريقة يطمئن المصدّر بأنّ سند الإعتماد سيكون مدفوع من قبل مصرف التأكيد confirming bank ، حتى لو مصرف الإصدار لم يستطيع الدفع طالما أن هناك إلتزام ببنود وشروط الإئتمان .

Letter of Credit (Irrevocable):

خطاب إعتماد (غير قابل للإلغاء و النقض): فى هذه الحالة يُفتح الإعتماد غير قابل للإلغاء طالما أن بنود وشروط الإعتماد مكتملة . وطالما أن الإعتماد غير قابل للإلغاء فلا يمكن تعديل بنود وشروط الإعتماد بدون موافقة جميع الأطراف المعنية بما فيهم المُصدر . وطبعاً خطابات الإعتماد القابل للإلغاء **revocable** لا يجب أن تكون مقبولة من قبل المصدّر.

10) Export or Import License:

إجازة أو رخصة للتصدير أو الإستيراد : وهى رخصة لابد من تواجدها ضمن المستندات المطلوبة لتصدير منتجات خارج البلد أو إستيراد منتجات داخل البلاد ..

وللتخليص على البضاعة داخل المنطقة الجمركية ، يجب توفر المستندات الآتية بالإضافة للمستندات من رقم ١ إلى رقم ١٠ :

١. بطاقة الإعفاء الجمركى إن كنت تتمتع بهذه الخدمة.
٢. صورة من البطاقة الضريبية.
٣. صورة من السجل التجارى.
٤. صورة من بطاقة المتعاملين مع الجمارك.
٥. تفويض للشركة المستخلصة للقيام بالتخليص على الحاويات والإفراج عنها ، ولابد أن يكون هذا التفويض موثق(مختوم) من البنك لصحة توقيع صاحب الشركة ، والتفويض يكون موجه لإدارة مصلحة الجمارك والمستودعات والواردات.
٦. إذا قام صاحب الشأن بالتخليص على الحاوية بنفسه فلا يحتاج إلى تفويض ولكن يكفى البطاقة (الهوية) **ID** .

الفصل الخامس

عوامل تكلفة سلع التصدير والاستيراد

COST FACTORS OF EXPORT-IMPORT GOODS

عند حساب تكلفة سلعة مستوردة أو مُصدرة هناك عوامل كثيرة يجب مراعاتها عند الحساب ، فكثير من البائعين يغفلون عن عوامل كثيرة يجب إضافاتها عند تكلفة سلعة ما سواء كانت مُصدرة أو مُستوردة ، فإن كنت مُصدراً فيجب أن تضيف كل ما هو صغير وكبير حتى لا تفاجىء بعد عملية التصدير أنك مثلاً نسيت أن تضيف القيمة الضريبية المقرر دفعها بعد عملية التصدير أو أن تنسى إضافة الرسوم والمتحصلات البنكية وهى كثيراً ما يتناساها بعض المستوردين والمصدرين ..

حتى إن كنت مستورداً أى مشترياً فبمجرد وصول البضاعة لميناء الوصول واستلام بضاعتك بمخازنك تجد أنه عند تقييم سعر البيع لا تستطيع أن تنافس سعر المنتج المنافس لك فى نفس السوق الذى تبيع فيه ، لماذا؟ لأنك قبل عملية الشراء تناسيت أو نسيت عوامل كثيرة لتكلفة السلعة يجب إضافتها مثلاً للوصول إلى هذا المنتج بالتأكيد أنك إعتمدت على بعض الوكلاء أو الوسطاء لعمل فحص على المنتج قبل شراءه وبالطبع أنت قد أعطيتهم عمولتهم ، لماذا لم تضف هذه العمولة عند حساب التكلفة الفعلية .

و من أهم عوامل تكلفة السلعة على سبيل المثال لا الحصر :

1)Materials, labor and overhead

المواد و العمالة ونثريات : وطبعاً الشيء الوحيد الذى لم تنسى إضافته للتكلفة هو سعر المنتج الأساسى (سعر المصنع) وأنصحك عند التفاوض مع المصدر(البائع) على سعر المنتج أن تكون حكيماً إلى حدٍ ما ولا تكن

مبالغاً ف الفصال فى سعر المنتج ، فكل بائع يريد أن يبيع وطالما أنك قد أعجبك منتج ما وتفاوضت مع البائع فلن يتركك تغادر شركته إلا بعد أن تبرم عقد البيع ، واحذر من نيته السيئة إذا قبل السعر الذى أجبرته على أن يوافق عليه ، فهو يعرض عليك منتج بـ ١٠ دولار وأنت تود أن تشترى نفس المنتج بـ ٥ دولار ، إذا وافق على هذا السعر فتأكد أنه لن يخسر أبداً ولكن سيكون ذلك على حساب جودة المنتج ، فلا تنتظر بضاعتك كما رأيت العينة الأصلية ولا تفاجىء حينما ترى أن البضاعة غير مطابقة للمواصفات المطلوبة ، وطبعاً هذه هى النتيجة الطبيعية لبخس سعر البائع وطبعاً كلنا يتذكر نصيحة الله سبحانه وتعالى لنا حينما أمرنا أن لا نبخس الناس أشياءهم .

ورحم الله عبداً سمحاً إذا با ع ، سمحاً إذا إشترى ، سمحاً إذا إقتضى كما أمرنا وعلمنا الرسول الكريم صلى الله عليه وسلم . ولكن إن أردت أن تفاصل فلك أن تجعل السعر ٨ دولار مثلاً فلن يخسرك البائع أبداً ولن يغشك طالما أنه وجد هامش ربح يرضيه فسوف يرضيك .

و طبعاً لديك عمالة ف شركتك تقوم على إعداد وتجهيز والإشراف على البيع والشراء فيجب إضافة نسبة الراتب الشهرى على سعر التكلفة ، أما النثريات التى يتغاضى عنها كثير من التجار من أخطر عوامل التكلفة التى قد تؤدى بك إلى خسارة فادحة وخصوصاً إن كان بلد المستورد كبلد مثل مصر فستجد أن كل خطوة وكل عملية تنهيها للتخليص على بضاعتك حتى وصولها باب مخزنك تحتاج إلى أن تخرج كل ما ف جيبك

لإرضاء كل من تقابلهم أمامك ، ستجد نفسك مثلاً قبل إستيراد كونتينر ما قد وضعت قيمة ٥٠٠ جنيهاً لهذه النثريات والإكراميات وعند وصول البضاعة أرض المنطقة الجمركية تجد أنك قد دفعت أضعاف مضاعفة لهذا المبلغ دون أن تدرى ، ولابد أن تدفعها وإلا !!!

2) Custom packaging

التغليف والتعبئة : حتى تكلفة التغليف لابد من إضافتها ، نعم فمع الكميات الكبيرة تجد أنك قد دفعت مبلغاً كبيراً لتغليف و تعبئة المنتجات .

3) Inspection fees

أجور التفتيش : هذه الأجور ليست واجبة فى كثير من المنتجات ولكن إن أردت أن تقوم بعمل تفتيش وفحص على المنتجات التى سوف تستوردها فلك أن تقوم بالإتصال بشركات متخصصة فى هذا المجال مثال شركة SGS وبالطبع ستدفع لهم قيمة هذا الفحص للتأكد من جودة البضاعة المستوردة إليك .

ولكن هناك تفتيش آخر ، من نوع آخر إجبارى ، وقد ظهر بعد حادث الحادى عشر من سبتمبر (تفجير برجى التجارة العالمى بنيويورك) ، فقد وجدت الحكومة الأمريكية أن أحسن طريقة لجمع تكلفة إعادة بناء هذه الأبراج أن تفرض على جميع الحاويات المُصدرة من أمريكا إلى دول الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وربما جميع الدول الإسلامية رسوم تفتيش inspection fees وذلك بمجرد وصول الحاويات المنطقة الجمركية الأمريكية فتبدأ عملية التفتيش عن مفرقعات وقد تستغرق

عملية التفتيش شهراً كاملاً ، فالضرر هنا هو دفع رسوم تفتيش مرتفعة جداً ولابد أن تقبلها وإلا تم إحتجاز هــذه البــضاعة لــدى الهيئــات الأمريكية ولا حياة لمن ينادى .. فكن حذراً حينما تود الإستيراد مــن أمريكا ولا تنسى أن تضيف حوالى ١٠٠٠ دولاراً قيمة التفتيش علــى الكونتينر .

4)Licensing fees

أجور التراخيص كالتراخيص الخاصة بدخول الميناء أو تــراخيص التــصدير والإستيراد .

5) Buying agent's commissions

عمولة وكيل الشراء : هناك كثيراً من رجال الأعمال يفضلون أن يكون لهم وكلاء داخل البلد التى سيتم الإستيراد منها ، بفضلهم يمكن التفــاوض مع البائعين والتأكد من صحة وجودة البضاعة المُصدرة أو المــستوردة ، وطبعاً يجب إضافة أجورهم على تكلفة المنتج عند التسعير.

6) Trader's markups

أتعاب الشركة المصدرة : إن كنت لا تملك رخــصة أو إجــازة تــصدير وإستيراد فيمكن أن تقوم بهذه الخدمة عن طريق شركة أخــرى مقابــل أتعاب قد تترواح بين ٧% إلى ١٠% حسب نوع الخدمــة ، وهــذه النسبة يجب إضافتها على إجمالى الطلبية .

7) Bank charges and commissions

الرسوم المصرفية : كما ذكرت سابقاً يجب الذهاب إلى البنك التابع لـك issuing bank وتسأله عن الرسوم المصرفية المقررة على فـتح الإعتماد L/C أو التحويل wire transfer وذلك قبل عملية الإستيراد أو التصدير ، ثم أضف هذه القيمة إلى إجمالى العوامل الأخرى وأعد الحساب .

8) Overseas agent's commissions

عمولة الوكيل الأجنبى : حاله حال الوكيل المصرى بالبلد الأجـنبى كمـا ذكرت.

9) Freight forwarder's charges

مصاريف الشركة الشاحنة : وهى تختلف عن الخط الملاحـى ، أمـا هـذه الشركة الوسيطة تقوم بمعالجة كلّ خطوات التصدير والشحن ، بما فيها التعامل مع الجمارك customs ومستندات التصدير أو الإستيراد ، فيجب إضافة أتعابها إلى التكلفة الكلية.

10) Documentation charges

مصاريف إعداد الوثائق : عملية التصدير أو الإستيراد تمر بمراحل مستندية كثيرة وكل مرحلة لها مصاريف خاصة .

11) Insurance premiums

أقساط التأمين : وذلك إذا قمت بالتأمين على البضاعة ، وإن لم يتم التـأمين عليها فيجب مراعاة أنك ستدفع غرامة داخل المنطقة الجمركية قد تصل إلى ٢,٥% من قيمة الرسالة فلا تنسى أن تضعها فى الحسبان.

12) Export license fees

مصاريف إجازة التصدير وهذه المصاريف توضع مرة واحـــدة علـــى أول كونتينر.

13) Consular fees

أجور توثيق مستندات بالقنصلية : كما هو الحال فى بعض الدول مثل مصر لابد من توثيق شهادة المنشأ certificate of origin والفاتورة التجارية من السفارة أو القنصلية المصرية الموجودة فى بلـــد المُـــصدر ، ومصاريف هذا التوثيق ما بين ١٥٠ إلى ٢٥٠ دولاراً أمريكياً (قد تتغير هذه القيمة مع تعديلات القوانين المصرية الخاصة بالتجارة الخارجية).

14) Advertising

مصاريف الدعاية والإعلان : هذه البضاعة المستوردة تحتاج لتـــسويقها أن تقوم بالدعاية والإعلان عنها سواء كـــان عـــن طريـــق الإنترنـــت أو التليفزيون أو الصحف والمجلات ، لا تنسى أن تضيف قيمتها للتكلفـــة الكلية .

15) Road freight (cartage, drayage) and/or rail freight

مصاريف الشحن الداخلى سواء كان بالمقطورة أو بالقاطرة ، عند الإفراج عن البضاعة من المنطقة الجمركية سوف تستأجر مقطورة لحمل الكونتينر إلى باب المخزن ، يجب أن تضع أجر الشحن فى الحسبان .

16) Uninsured damages (e.g. war and acts of God)

أضرار غير مؤمنة مثل الحروب والقضاء والقدر ، وطبعاً لا

نستطيع أن نتحكم فى القضاء والقدر ولكن هذه الأخطار لا تحدث كثيراً ، ولا نستطيع أن نضع قيمة لهذه الأخطار سوى قيمة التأمين الشامل ضد الحروب وغرق السفينة.

17) Theft

السرقة

18) Office cost

تكلفة المكتب أو الشركة : فإن كانت مؤجرة فيجب مراعاة هذا الإيجار عند التكلفة ، وإن كانت مملوكة فيجب إضافة نسبة من ثمن الشركة على كل كونتينر تقوم بإستيراده.

19) Demurrage

غرامة التأخير

20) Air freight

الشحن الجوى : طبعاً إن كان الشحن جواً فستكون قيمة التكلفة مرتفعة جداً .

21) Ocean freight

الشحن البحرى : قيمة الشحن حسب الخدمة المطلوبة فالحساب يتم على أساس نوع الشحن سواء كان **CIF** أو **FOB** أو **Ex-work** أو **C&F** التى أصبحت الآن **CFR**

22) Overtime charges

رسوم وقت إضافى : كرسوم الأرضيات والتخزين بالمستودعات داخل المنطقة الجمركية .

23) Warehousing

التخزين : إعلم أنه كلما زاد وقت تخزين البضاعة كلما زادت تكلفتها.

24) Loading fees

أجور التحميل

25) Quarantine charges

مصاريف الحجر الصحى : إن كنت سوف تستورد أطعمة معينة مثل اللحوم فسوف تعرض على الحجر الصحى للتأكد من صلاحيتها .

26) Import and Export duties

رسوم العرض على الواردات : أكثر المواد المستخدمة يتم عرضها على الهيئة العامة للرقابة على الصادرات والواردات للتأكد من مدى مطابقة هذه المواد للمواصفات المطلوبة لبلد المستورد .

27) Custom and tariff fees

الرسوم الجمركية : و تشمل التعريفة الجمركية (الضريبة الجمركية) وضرائب المبيعات ، وضرائب أرباح تجارية وصناعية ورسوم خدمات وتحسب الضريبة الجمركية حسب البند الجمركى للمنتج المستورد ، ويوجد كتاب للتعريفة الجمركية يضم جميع المنتجات والبنود الجمركية الخاصة بها بالإضافة لضريبة المبيعات ..

وضريبة المبيعات توضع حسب اللوائح و القوانين لكل منتج ، وتختلف حسب كل دولة .

أما الأرباح التجارية والصناعية (أ ت ص) فهى ثابته : ١%

والخدمات : ٣% وطبعاً تختلف بإختلاف الدولة .

28) Upgrading the cost

تحسين السعر : قد يرى المثمن أن سعر المنتج الذى بالفاتورة منخفض إلى حدٍ ما ، فيلجأ إلى الفواتير السابقة لنفس المنتج ويأخذ بها ، وهناك كثير من المثمنين ذات مصداقية فى تحديد نسبة التحسين وهناك من يحددونها جزافياً بدون رحمة بالمستورد ، وقد يخسر المستورد ويغلق شركته نتيجة هذا التحسين الظالم ..

ولكن هناك خطوات إيجابية وضعها القانون للحفاظ على المستوردين والمصدرين ، فيمكن عمل تظلم ثم تحكيم ثم اللجوء إلى اللجان لفض المنازعات ثم المحكمة .. والمشكلة العظمى التى قد تميت المستورد أنه يمكن لمستورد آخر يستورد نفس المنتج من نفس البلد ومن نفس الشركة ولكن غير ميناء الوصول فبدلاً من ميناء الإسكندرية جعله ميناء بورسعيد أو ميناء السخنة مثلاً ، فكانت الكارثة الكبرى حينما نجد أن البند الجمركى للمنتج الذى دخل ميناء الإسكندرية قد تغير عن البند الجمركى لنفس المنتج الذى دخل ميناء السخنة مثلاً ، وأن التحسين الذى تم للمنتج بميناء الإسكندرية لم يتم بميناء السخنة مثلاً ، فهل يمكن لهذا المنتج أن يلقى نجاحاً ومنافسة شريفة فى السوق ؟ بالطبع لا ... ولكن إلى أن يتم ربط جميع الموانىء المصرية سواء كانت بحرية أو جوية أو حتى أرضية بشبكة معلومات واحدة وحكومة إليكترونية ناجحة ، سيزال الظلم مستمر ....!!!

لذلك عند تكلفة المنتج المستورد يجب مراعاة تحسين السعر الذى قد يحدث لمنتجك فتجد نفسك خارج المنافسة وتكون مهمشاً وسط الأسواق.

29) Taxes

الضرائب : ضرائب الدخل وفرق ضرائب المبيعات (القيمة المضافة) ..

وطبعاً عند حساب تكلفة المنتج تضع فى الحسبان إضافة أهم عامل إلى هـذه التكلفة ، ألا وهى الضرائب .. وما أدراك ما الضرائب .

أعلم أنك قد دفعت ضرائب المبيعات داخل الميناء ولتكن ١٠% ، ولكـن ستدفع ضرائب مبيعات أخرى خارج الجمارك وذلك بعدم الإفراج عـن الكونتينر ، وستقدم كل شهر إقرار ضريبى عن المبيعات التى قمت بهـا ويمكنك تقديم الإقرار سلبى أى بدون مبيعات ولكن بحدود وإلا ستجد من يطرق عليك بابك ليسألك عن الفواتير والدفاتر ..

واعلم أن مصلحة الضرائب على المبيعات لا تعرف كلمـة " خسـارة " ، طالما أنك لا تملك دفاتر منتظمة وفواتير لمـشترين مـسجلين أو غـير مسجلين بشرط العثور على عناوينهم ، فهى دائماً تفترض أنك كسبت أموالاً طائلة وتحاسبك على أساس القانون الذى يحكم هذه الـضريبة .. فلا تتوسل إليهم لأنهم يعملون تحت طائلة قانون وهذا القانون ليس لديه فقرة " تحقيق خسارة " ، حتى لو قمت بإغلاق شركتك نتيجة الخسارة الفعلية التى أصابتك .. لذلك يجب أن تسألهم عن كيفة حساب هـذه القيمة.

وبالرغم من ذلك فيمكنك التظلم ثم اللجوء للجنة فض المنازعات أو اللجوء للمحكمة لرفع قضية إبراء ذمة .وطبعاً هناك فائدة نسبتها ٠,٥% كل أسبوع على القيمة المقررة عليك وإلى أن تبت فى الأمر أو تنتهى من قضيتك الفائدة مستمرة ولا حول ولا قوة إلا بالله ..

أما ضرائب الدخل فهم إلى حدٍ ما لديهم القدرة والصلاحية على إتخاذ قرار تحديد الربح والخسارة ، فيمكن لهم قبول طلب من عميل لتحقيق خسارة فعلية ، وإذا تأكدوا من صدق قوله فيتم قبول طلبه دون أن يدفع شيئاً .. ولكننى أتكلم فقط عن شركات الإستيراد والتصدير ..

30) International Fairs:

المعارض الدولية : حضور المعارض الدولية وزيارة الشركات والمصانع بدولة المُصدِر واحدة من أهم عوامل نجاح رجل الأعمال ، ومقابل ذلك لابد أن ينفق أموالاً كثيرة فى هذه الرحلات الدولية ، لذلك هذه القيمة يجب مراعاتها عند حساب تكلفة المنتج النهائى .. فربما تنفق آلاف الدولارات سنوياً دون أن تدرى ، فإن لم تضع هذه النسبة ضمن التكلفة الكلية فسوف تخسر كثيراً حتى لو كانت هذه الخسارة من الربح المفترض الحصول عليه ...

الفصل السادس

كيف تحصل على مستوردين ومصدرين ؟

How to find Importers and Exporters?

مصادر المعلومات اللازمة للتصدير والإستيراد

الحصول على المعلومات التجارية تتم عن طريق وسائل عديدة منها :

- وسائل تقليدية قديمة وهى الوسائل التى كانت متبعة منذ عشرة سنوات أى قبل إنتشار الويب بالدول العربية وذلك بالذهاب إلى الغرف التجارية أو الذهاب إلى القنصليات والسفارات للبحث فى قواعد البيانات الموجودة لديهم.
- الذهاب إلى وزارة الصناعة ووزارة التجارة الخارجية للحصول على التقارير و القوانين التجارية الحديثة ، والحكومة يمكن أن تكون أفضل مصدر للمعلومات التجارية ولكن إذا سهلت إجراءات الحصول على هذه المعلومات.
- المكاتب التجارية المنشأة لحساب الشركات أو الدول الأجنبية ، مثال المركز التجارى الإيطالى بالقاهرة يمكنك أن تحصل منه على أية معلومات تخص إيطاليا ولكن إما أن تذهب بنفسك إلى القاهرة لتأخذ هذه المعلومات أو أن ترسل فاكس إليهم وعليك أخذ دورك فى إرسال هذه المعلومات إليك .
- إستخدام أدلة مطبوعة مثال يلوبيدجز **yellow pages** ودلائل الإستيراد والتصديريمكن شراء هذه الأدلة أو إستعارتها من المكتبات التجارية .
- إستخدام قواعد البيانات المنسوخة على اسطوانات مدمجة **CD's**

- إستخدام آلة الفاكس fax machine لإستقبال المعلومات المطلوبة من الجهة المختصة وطبعاً كانت تستغرق وقتاً طويلاً للحصول على هذه المعلومات .
- إستخدام الهاتف (التليفون) للحصول على المعلومات.
- وأخيارً الويب التى تعتبر من أهم تطبيقات شبكة الإنترنت.

وبعد ظهور الويب بقوهًا التى نراها الآن ، فرضت نفسها على الساحة لتصبح شبكة الإنترنت وخصوصاً الويب هى أهم الوسائل الحديثة والسريعة والدقيقة للحصول على المعلومات بشتى أنواعها وخصوصاً المعلومات التجارية والصناعية ...

فقد أصبح للويب مكانة مرموقة لدى رجال الأعمال ورجال الصناعة ، فقد سهلت وقربت عليهم المسافات البعيدة ، فبمجرد التفكير فى حضور معرض صناعى بإحدى الدول ، فما عليك إلا أن تذهب إلى حاسبك الشخصى وتدخل إلى الويب وتفتح آلة بحث مثل Google أو دليل مثل yahoo وتكتب كلمة International Fairs أو كلمة Fairs ستحصل على عشرات المواقع التى تسرد مواعيد المعارض العالمية وأهم المنتجات التى ستُعرض فى هذه المعارض بل وأسماء الشركات العارضة أيضاً ..

لذلك سوف أقوم بأمر الله تعالى فى هذا الفصل بشرح أهم المواقع التى تساعد المستوردين للحصول على منتجاهم من أى دولة فى العالم ، وتساعد المصدرين للحصول على مشترين (مستوردين) لمنتجاهم من شتى أنحاء العالم وهذه المواقع هى مواقع خاصة بالإستيراد والتصدير فقط وهى كما يلى :

(1) Global source
http://www.globalsources.com

موقع جلوبال سورس **Global source** من أهم المواقع التي تتميز بالقدرة على جذب البائعين **sellers** والمشترين **Buyers** من شتى أنحاء العالم حول مائدة واحدة يتمتع بمحتوياتها كلا الطرفين .

وتبدأ معرفتي بهذا الموقع الجيد حينما سافرت إلى هونج كونج عام ١٩٩٨ لحضور إحدى المعارض الخاصة بصناعة الملابس ولوازمها وهو معرض هام لأصحاب مصانع الملابس يسمى **Fashion Week** أنصح مصنعي الملابس بالبلدان العربية بحضور هذا المعرض ، رأيت جناح صغير يحمل يافتة كبيرة بعنوان موقع على الإنترنت " **www.asiansources.com** " حيث أن هذا الموقع وقتئذٍ كان يهتم بعرض منتجات أهم الشركات الآسيوية فقط ، ودخلت الجناح وبدأت أتكلم معهم وأتحقق من مفهوم هذا الموقع الذى بدأ بآسيا وانتهى بجميع دول العالم ... وجدته في نظرى حينئذٍ

أقوى موقع من النوع B2B e-commerce لأنه يجمع المستوردين importers والمصدرين exporters أمام نافذة واحدة لإتمام صفقة تجارية ، والآن قد أصبح بما حواه من منتجات دول عالمية أخرى أشد قوة .. منذ ذلك الحين كان موقع جلوبال سورس من أهم المصادر التى ألجأ إليها حين التفكير فى إستيراد منتج من المنتجات الآسيوية . وأحياناً أستعين به حين التفكير فى إستيراد منتج أوروبى ...

أهم مميزات وملامح موقع جلوبال سورس :

١. البحث عن المنتجات بعدة طرق مختلفة منها:

a. عن طريق كتابة إسم المنتج وذلك بالضغط على زر **product search**

b عن طريق كتابة إسم المورد **supplier search**

Product Search | Supplier Search | Country Search

I am looking for: Products ▾ | Enter keywords | SEARCH

c. عن طريق كتابة بلد المنشأ وذلك بالضغط على زر **country search** كما يلى :

Country Search

Select countries from any of these regions:
Africa, Asia, Australasia and Oceania, Central and South America, Eastern Europe and CIS, Middle East, North America, Western Europe

Enter keywords to narrow your search in selected countries:

SEARCH Help

Products Suppliers

Search All Countries

Africa

Algeria	Mali
Angola	Mauritius
Benin	Morocco
Botswana	Mozambique
Burkina Faso	Namibia
Cameroon	Niger
Cape Verde	Nigeria
Central African Republic	Reunion
Chad	Senegal
Comoros	Seychelles
Congo	Sierra Leone
Cote d'Ivoire	Somalia
Egypt	South Africa

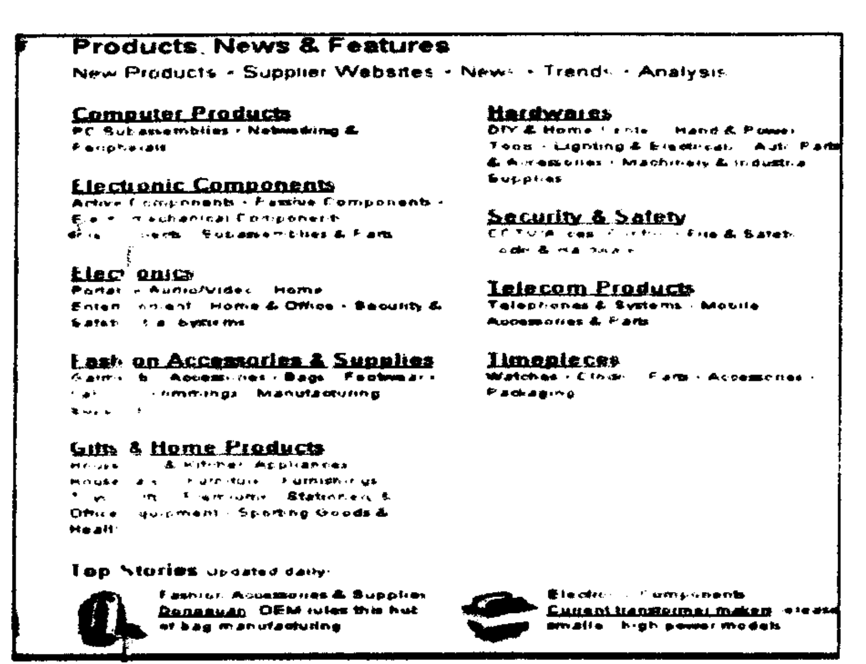
إذا قمت بتحريك الأسهم العليا والسفلى بلوحة المفاتيح سترى باقى الدول بالإضافة إلى دول قارة أفريقيا كما بالنافذة وهى :

2. **Asia**
3. **Australasia and Oceania**
4. **Central and South America**
5. **Eastern Europe and CIS**
6. **Middle East**
7. **North America**
8. **Western Europe**

ما عليك إلا أن تكتب إسم المنتج الذى تريد البحث عنه ثم تضغط على الخانات الفارغة أمام الدول المراد البحث فيها ثم تضغط على

زر أيقونة البحث Search فيظهر لك الشركات التى تبيع المنتج المطلوب وبجوار كل شركة إسم البلد التابع لها ..

٢. البحث عن طريق التصنيفات **categories**



ولكن لا أنصح باستخدام هذا النوع إلا إذا كنت تود فقط الإطـــلاع على الكم الهائل من المنتجات بشتى أنواعها بشتى دول العالم ...

أما فى حالة تحديد وتضييق البحث للحصول علـــى أدق نتيجـــة فقـــم باستخدام النوع الأول من طرق البحث .

وموقع جلوبال سورس يتمتع بخدمة هامة جـــداً يقـــدمها للمـــصدرين والمستوردين وهى خدمة **trade alert** وتتمثل هـــذه الخدمـــة فى كيفية الحصول على معلومات عن شركات ومنتجات يومياً عبر البريـــد الإليكترونى **e-mail** وذلك بالتسجيل **register** ووضع بياناتـــك

الشخصية والتجارية والصناعية ، فمثلاً إن كنت تعمل فى مجال إستيراد إكسسوارات وأجزاء الكمبيوتر من جنوب شرق آسيا ، فقم بكتابة ذلك فى خانات التسجيل ، بعد لحظات من التسجيل ستحصل على رسالة من **global sources** تخبرك بأهم الشركات التى تعمل فى مجال الكمبيوتر من جنوب شرق آسيا ، وإذا إخترت جميع دول العالم سيأتى بك البريد الإليكترونى بالشركات العالمية التى تعمل فى مجال الكمبيوتر ... بعد إستلامك هذه البيانات يمكنك الدخول إلى كل رابطة **link** للدخول إلى الموقع التابع للشركة والتوغل فى أركان الشركة ، بعدها قم بإرسال **e-mail** إلى هذه الشركة لطلب عرض أسعار للمنتجات المختارة من الموقع ، ثم ابدأ مقارنة هذه الأسعار بأسعار الشركات الأخرى حتى تجد أنسب العروض بأحس جودة ..

كثير من رجال الأعمال يحبذون السفر إلى هذه الشركة لرؤية منتجاتهم ويتأكدون من جودة المنتج بأنفسهم ، وفى إعتقادى أن هذا الأسلوب هو الأضمن من جميع النواحى .. فمنذ ثمانية سنوات سافرت مع إحدى رجال الأعمال إلى جمهورية الصين لزيارة إحدى المصانع التى تعمل فى مجال منتجات العرض **display items** وقد أنجز صفقة جيدة ومنذ ذلك الحين حتى الآن يتعامل مع هذا المصنع عن طريق البريد الإليكترونى فقط دون أن يسافر مرة ثانية .. فالصفقة الأولى هى أهم خطوة لتحديد مواصفات المنتج وتثبيت السعر والجودة والمواصفات المطلوبة للمنتج ،

ووضع مصداقية وثقة بينك وبين المُصدر . بعد ذلك يمكنك عن طريـــق الـــ e-mail إتمام أية صفقات أخرى دون مشاكل أو عقبات ..

و من ضمن الأيقونات المساعدة التي توجد بالموقع هي أيقونة Show أى المعارض ، فالموقع يقدم خدمة هائلة للمستخدمين وهي الحصول على مواعيد المعارض العالمية في شتى التخصصات ، وهي سمة يهتم بها جميـــع المصدرين والمستوردين .

ملحوظة هامة :

يصدر جلوبال سورس كتالوجات مطبوعة متخصصة واسطوانات مدمجة CD's في مجالات مثل :

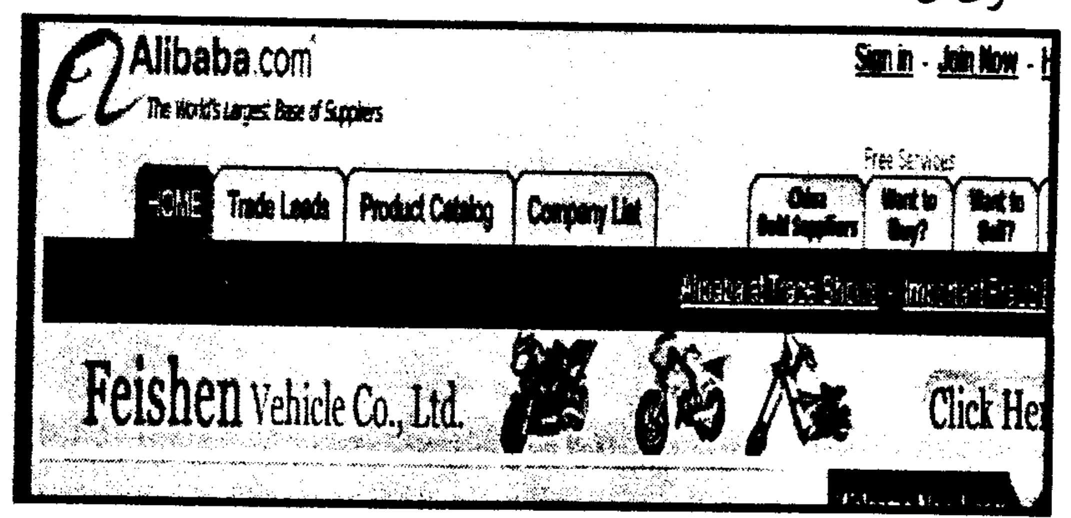
- Fashion accessories
- Gifts products
- Electronics
- Communications

يمكنكم مراسلة global sources لطلب نسخة مجانية للإطلاع ، وإن أعجبكم يمكنكم الإشتراك ليصلكم الكتالوج كل شهر بالبريد .

(2) Alibaba

http://www.alibaba.com/

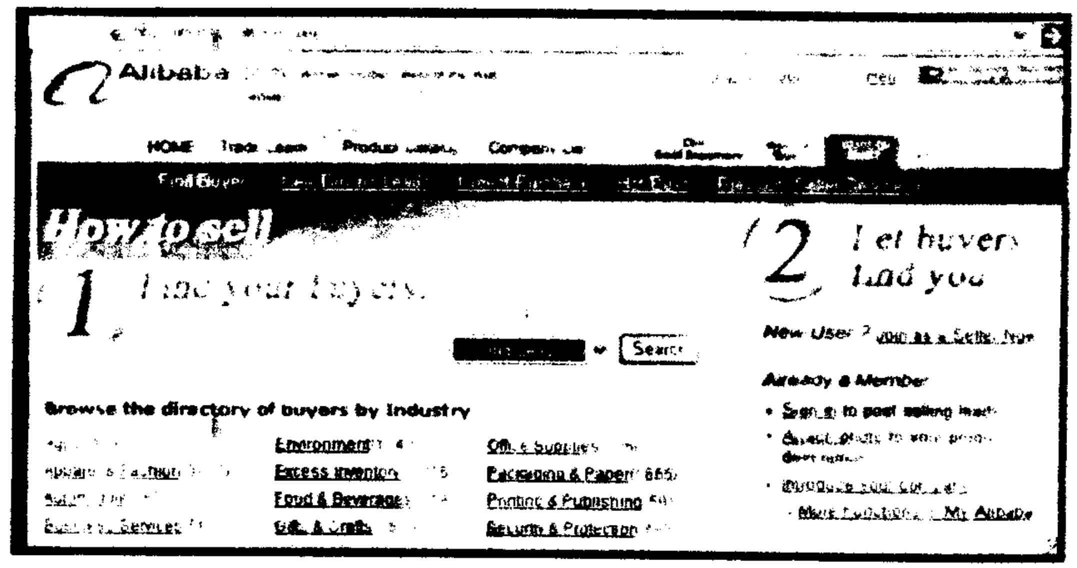
موقع على بابا واحد من أهم المواقع التي تؤدى خدمة تسمى **trade leads** هذا طبعاً بالإضافة إلى خدمة البحث عن المنتجات والشركات كما نرى فى مقدمة النافذة ..



وفي الناحيه اليمنى للنافذة نجد أهم سمة من سمات موقع تجارة B2B وهـو كيف نبيع وكيف نشترى أو بمعنى آخر :

- تريد أن تبيع want to sell
- تريد أن تشترى want to buy

فمثلاً بالضغط على want to sell وطبعاً هذه هي أهم نقطـة يبحـث عنها المصدر (البائع) حتى يتمكن من تصدير منتجاته إلى جميع دول العـالم ، عند الضغط سنرى نافذة *Find your buyers*



هذه النافذة تشرح لك كيفية البيع والتسجيل ليصبح لك حساب لدى على بابا وذلك بالضغط على sign in إذا كنت مسجلاً أو الـضغط علـى join now لكى تقوم بعملية التسجيل ، ومنها تـستطيع أن تـسجل المنتجات التى تهتم بتصديرها وبمجرد تسجيل بياناتـك بمـا فيهـا البريـد الإليكترونى e-mail ، ستجد كل يوم سرب من الرسائل الإليكترونيـة

تخبرك أن هناك مشترين (مستوردين) يبحثون عن منتجاتك ، وعليها تقـــوم بمراسلة هؤلاء المستوردون لعرض منتجاتك لهم .

وهذه هي خاصية الـــ **trade leads** وهذا الموقع يأتى بك بـــشركات مستوردة من جميع دول العالم ..

وطبعاً إن أردت الشراء أى تريد أن تستورد بضاعة ما ، فما عليـــك إلا أن تذهب إلى **want to buy** بأعلى النافذة وتضغط عليها لتبـــدأ عمليـــة التسجيل كمستورد حتى تحصل على رسائل بريدية يومية تخبرك بأنه يوجـــد العديد من الشركات تستطيع أن تصدر لك المنتج الذى دونتـــه فى عمليـــة التسجيل للحصول على **trade leads**

وهناك أيقونة بأعلى النافذة تسمى **My alibaba** فعند دخولك الموقـــع يمكنك الضغط على هذه الإيقونة لكى ترى الرسائل الواردة إليـــك ســـواء كانت لتصدير منتجاتك أو لإستيراد منتجات ..

أما إن كنت تريد البحث عن شركة ما فقم بالضغط على **companies**

وإذا كنت تبحث عن منتج ما فقم بالضغط على **products**

هذا الموقع قد يطلب منك قيمة للإشتراك بعد أن تتأكد من جـــودة الموقـــع للحصول على متطلباتك ...

(3) Go Industry

http://www.assettrade.com/

موقع لسوق عالمي لبيع وشراء المعدات الصناعية والماكينات المستعملة



هذا الموقع من المواقع الهامة لربط البائع والمشترى فى سوق واحد marketplace لبيع وشراء المعدات المستعملة و يتضمن الموقع أيضاً مزادات auctions حيث يوضع إسم المزاد وتاريخ بدايته والدولة المقام فيها المزاد ، وذلك نراه فى وسط النافذة .

ويتضمن الموقع بيع جميع أنواع الماكينات المستخدمة فى تصنيع كافة المنتجات الصناعية.يتسارع المشترون والبائعون على هذا الموقع لقوته ومصداقيته.

(4) SalvageSale

http://www.salvagesale.com

Exchange for salvaged goods

ملحوظة

كلمة **salvage** وكلمة **Surplus** وكلمة **liquidation** كلمات المقصود بها " بواقي المنتجات " أو "فائض المنتجات" أو منتجات سوف تُباع بنصف الثمن أو ربع الثمن لكونها فائض ولا حاجة لها لدى الشركة البائعة . لذلك إذا رأيت هذه الكلمات بأى موقع فإنك تكون داخل موقع لبيع المنتجات بسعر رخيص جداً.

وهذا الموقع هو من المواقع الهامة التى تقدم هذه الخدمة " خدمة منتجات فائضة ، وهو موقع يعتبر سوق **marketplace** فيمكن البيع منه

مباشرة بعد التسجيل وذلك بالضغط على ***<u>become a member</u>*** للحصول على **account** فهو يُعتبر موقع مزاد **auction** وقد تعلمنا فى الجزء الأول من الموسوعة كيف نسجل أنفسنا لكى نستطيع البيع عبر مواقع المزادات .. ولكن هذا النوع من المزادات لبيع كميات كبيرة فائضة وبسعر مغرى جداً ، لذلك فهو يعتبر من أهم المواقع التى يعتمد عليها شركات التصدير والإستيراد .. فهو موقع **B2B** ناجح.

ومن أهم المنتجات التى يقوم الموقع ببيعها :

Agriculture , Aviation , Building Materials, Chemicals and minerals, computers and components, food , machinery equipment, metal, plastic and textiles.

ويمكنكم التوغل داخل هذا الموقع لمعرفة المزيد عما يقدمــه للمــستوردين والمصدرين فى شتى أنحاء العالم .

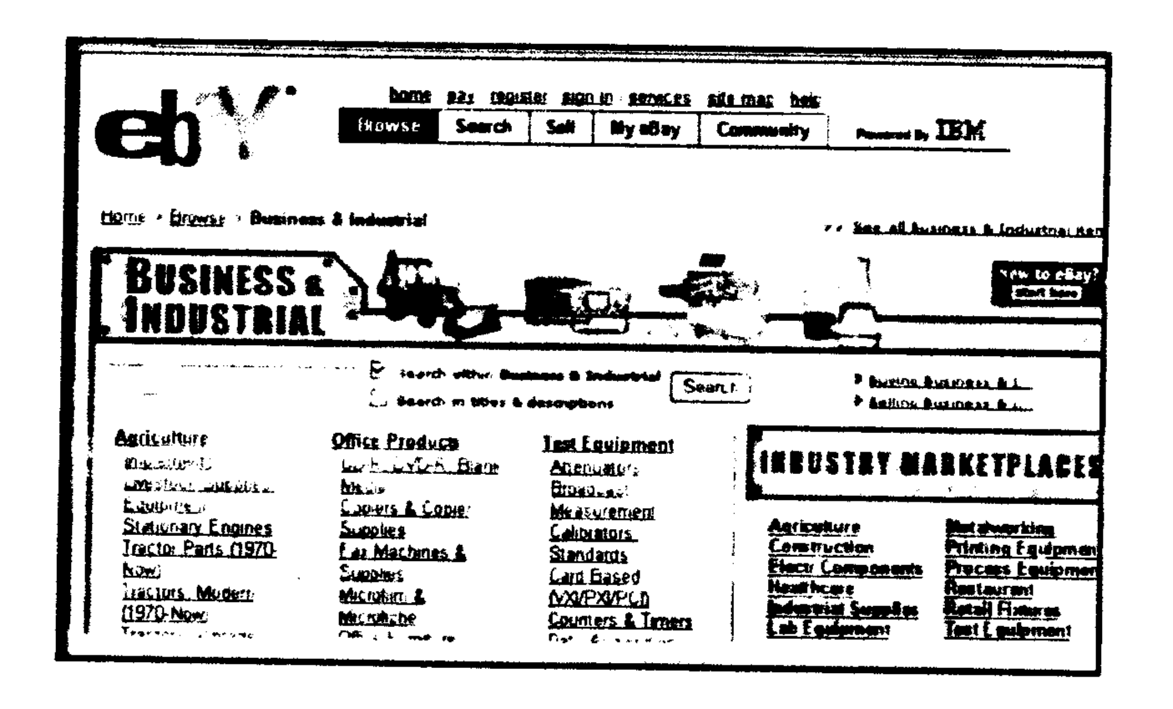
(5) eBay Business Exchange

http://www.ebay.com/business_exchange/

or

http://business.ebay.com/

The trading place for all your business needs



كما رأينا فى الجزء الأول من الموسوعة كيف أن موقع ebay كأهم موقع مزادات عبر الإنترنت يلعب دوراً هاماً وفعالاً وسط مواقع المزادات الأخرى، وشرحناه على أنه النوع الأول من أنواع التجارة الإليكترونية وهو الموقع C2C وهو إختصار لـ consumer to consumer ،

والآن تزداد قوة موقع ebay بعد إضافة خدمة B2B وهى الخدمة التى يستخدمها المصدرين والمستوردين .

وبالنظر إلى تصنيفات المنتجات **categories** التى توجد بالنافذة ، تجـد أن كل ما يخطر ببالك من منتجات موجودة تحت هذه التصنيفات ، فيمكنك البحث عن ما تريده إما عن طريق خانة البحث **search** أو عـن طريـق الضغط على المنتجات المصنفة .

وبنفس الطريقة المتبعة فى حالة التسجيل للبيع من خلال المـزادات يمكنـك التسجيل لبيع المنتجات الصناعية أو التجارية الخاصة بك.

قم بالذهاب إلى الموقع وافتح جميع الوصلات التشعبية الموجودة بقمة النافذة المختصة بهذا النوع وابدأ فى قراءتها جيداً لكى تطلع علـى أهـم سمـات وخصائص البيع والشراء بالطريقة **B2B** الخاصة برجال الأعمال.

(6) Africa Business
http://www.africabusinessnet.com

واحد من أهم المواقع التى تقدم خدمة **trade leads** التى تجدها بالقائمة لعليا بالنافذة ، وهى كما ذكرنا تتم عن طريق التسجيل للحصول على معلومات عن طريق البريد الإليكترونى.

ويقدم الموقع خدمة البحث عن البائعين **looking for sellers** أو البحث عن المشترين **looking for buyers** ويتم البحث من خلال قاعد بيانات تضم آلاف الشركات والمنتجات فى أكثرمن ١٨٥ دولة. فإذا كان لديك منتجات تود أن تُصدرها للخارج فهذا الموقع لا غنى عنه.وإن كنت تبحث عن منتجات أفريقية أو موردين من قارة أفريقيا فقم بالذهاب إلى هذا الموقع .

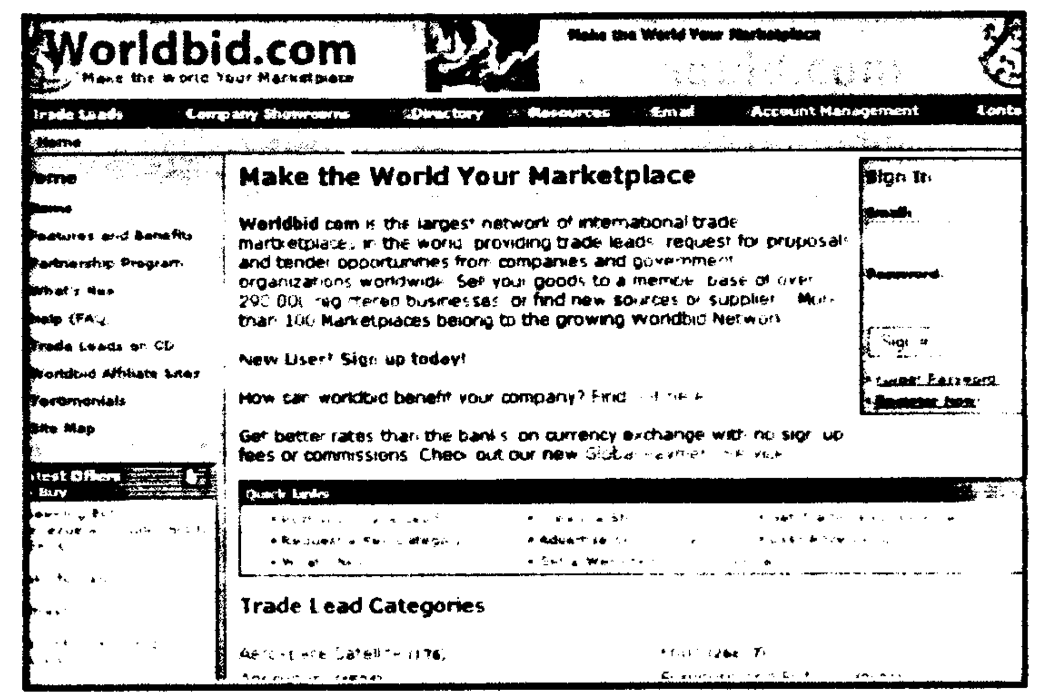
أيضاً هذه الخدمة متنوعة حسب الدولة والقارة ، فالهيئة أو الشركة المنظمة لهذا الموقع تستغل كل أساليب التسويق عبر الإنترنت ببراعة شديدة ، فقامت بتغيير إسم الموقع حسب طلب الباحث .. فمثلاً إذا كنت تود التعامل مع الصين فقط سواء كان بحثاً عن منتجات صينية أو شركات أو مصانع صينية فإليك هذا الموقع :

http://ChinaBusinessWorld.Com/

ChinaBusinessWorld.com
onnecting Businesses WorldWide
Over 700 latest buy leads
Click here to view
Over 10,000 archived tra
leads from importe
Home
Chinese Suppliers
Chinese Buyers
Chinese Products
Foreign Suppliers
Foreign Buyers
Foreign Products
Trade Leads
Buy Leads
What's New
Join Now!
Login
Help
Search Products, Companies and Trade Leads
Look for
All the words
Any of the words
Look for
Buyers
Sellers
Search
100,478 Companies from 185 Countries
More than 19,512 Products across 1,200 Categories
37,765 Registered Buyers
10,000 Business Inquiries Every Week
Add your Products No

ستجد أن البحث داخل هذا الموقع يتعلق بجمهورية الصين ، ولكن هناك روابط تشعبية **hyper links** تخرجك من دائرة الصين إلى دول وقارات أخرى إن أردت ذلك .

(7) WorldBid
http://www.worldbid.com/



موقع هام جداً حيث يقدم **trade leads** مجاناً وهذا الموقع من أهم مواقع **B2B ecommerce** حيث أنه يربط بين المستوردين والمصدرين من خلال نافذة الكمبيوتر ويستطيع هذا الموقع إنماء صفقات تجارية ناجحة وذلك لما يقدمه من خدمات تجارية سهلة وسريعة ، يمكنك أيضاً من خلال هذا السوق العالمى **international marketplace** أن تقدم عطاءات من خلال مناقصات حكومية **tender** . وكما ترى فى النافذة منتجات داخل تصنيفات العروض المقدمة **trade leads categories** ، آلاف العروض لعديد من

المنتجات ، ما عليك إلا أن تضغط على إحدى هذه المنتجات لتجد ناتج قد يرضيك وقد لا يرضيك ولكن في النهاية وبعد أن تتلقى عروضاً كثيرة من خلال بريدك الإليكترونى بعد التسجيل لهذه الخدمة ، ستجد أنك تتلقى رسائل لعروض شركات كثيرة تستطيع المقارنة للأفضلية .

وإذا نزلت إلى أسفل النافذة الأم **home page** ستجد أنك تستطيع عن طريق خيارات كثيرة للبحث الوصولِ إلى ما تطلبه :

Search for Trade Leads

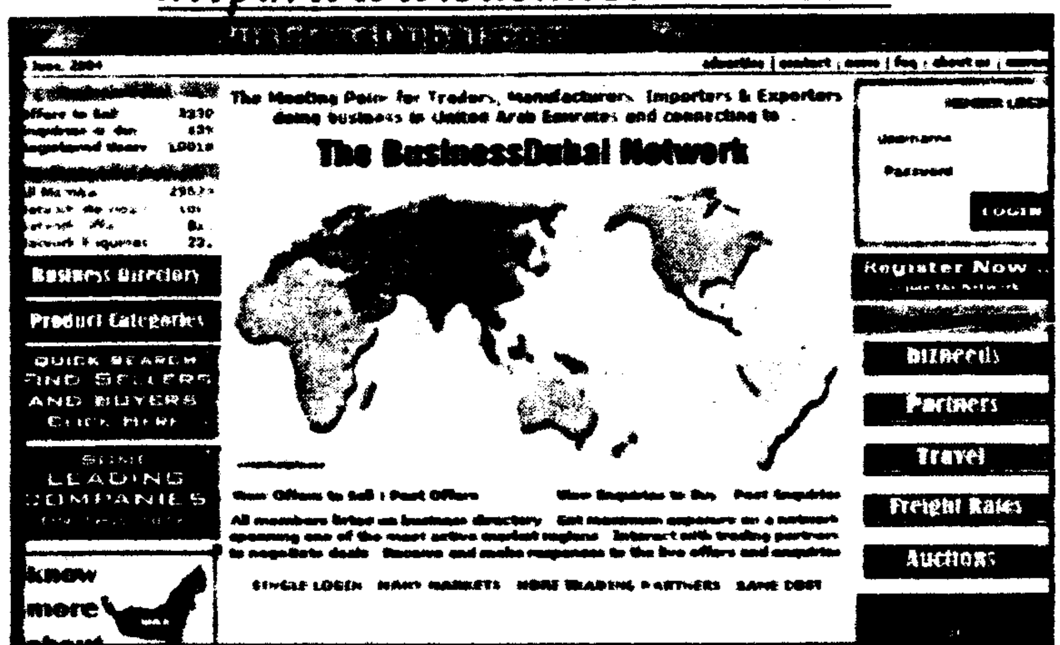
Keyword(s):	Look In:	Offer Types:
	Titles Only	Offers to Buy
Star Ratings:	Country:	Public/Private Sectors:
All Ratings	All Countries	Search for both
Results by Date:		
Last Six Months		
Search ⊙ Entire site		

فإن كنت تعمل فى مجال الكيماويات فاكتب فى خانة **keyword** كلمة **chemicals** ثم يمكنك إختيار **offer to buy** إذا كنت تود الإستيراد ، أو إختيار **offer to sell** إن كنت تود التصدير .. أيضاً يمكنك إختيار الدولة التى تريد أن تتعامل معها بإختيارها تحت خانة **country** ، ثم بعد ذلك إضغط **search** ، وانظر ماذا ترى .

وطبعاً هناك مميزات كثيرة يمكنك الإطلاع عليها من الموقع نفسه.

(8) Business Dubai

http://www.businessdubai.com



من أهم مميزات هذا الموقع أنه يقدم روابط **links** مثل :

View Offers to Sell

بالضغط على هذه الرابطة يعرض لك عروض كثيرة لكثير من المصدرين في حاجة في تصدير منتجاتهم . فهم يبحثون عن مستوردين

Post Offers

لأنك أنت مصدر وتبحث عن مستورد . إذا قمت بالضغط على هــذه الرابطـــة تساعدك على إرسال العرض الخاص بك ووضعها بمكان ما داخل هذا الموقع الذى يقوم بدوره بإرسال هذا العرض إلى العديد من المستوردين الذين يبحثون بالفعـــل عن هذا العرض وهم أيضاً مدونون بقائمة المشترون الذين يبحثون عن مصدرين

View Enquiries to Buy

وإن كنت تريد أن تشترى (تستورد) فهذا أمر سهل ، فما عليك إلا أن تـضغط على هذه الرابطة لترى استفسارات ومعلومات كثيرة من البائعين الذين يبحثـون عن مشترين .

Post Enquiries

أما إن كنت تبحث عن منتج ما ، فقم بالضغط على هذه الرابطة ثم قـم بكتابـة رسالتك التى تحتوى تفاصيل عن المنتج الذى تبحث عنه ، ثم قم بالضغط على زر الإرسال .. بعد ساعات أو أيام قليلة يصلك رسائل على بريـدك الإليكتـرونى تحتوى على عروض offers من العديد من المصدرين (البائعين) للمنتج الـذى تبحث عنه

Auctions

ومن أهم مميزات هذا الموقع أنه يحتوى على وصلة هامة جداً وهـى وصـلة المزاد auction بالضغط عليها تجد نفسك داخل صالة للمزادات تجمع بين البائع والمشترى

يمكنك التمتع بكل هذه المميزات بعد التسجيل register لكى تـصبح عضواً member يمكنه الدخول فى أى وقت للموقـع بكتابـة إسـم المستخدم وكلمة السر أو المرور.

ومن الوصلات الهامة التى توجد بالموقع وصلة Business directory عند الضغط عليها تجد نفسك داخل نافذة هامة جداً يمكنك من خلالها البحـث عن المنتجات فى شتى دول العالم وذلك باختيار أسم المنتج ونوع المنتج والبلد التى تود البحث بها .. ستجد نتيجة دقيقة ومفيدة لك بأمر الله .

(9) Business.com

http://www.business.com

هذا الموقع يعتبر من أهم آلات البحث والدلائل التجارية

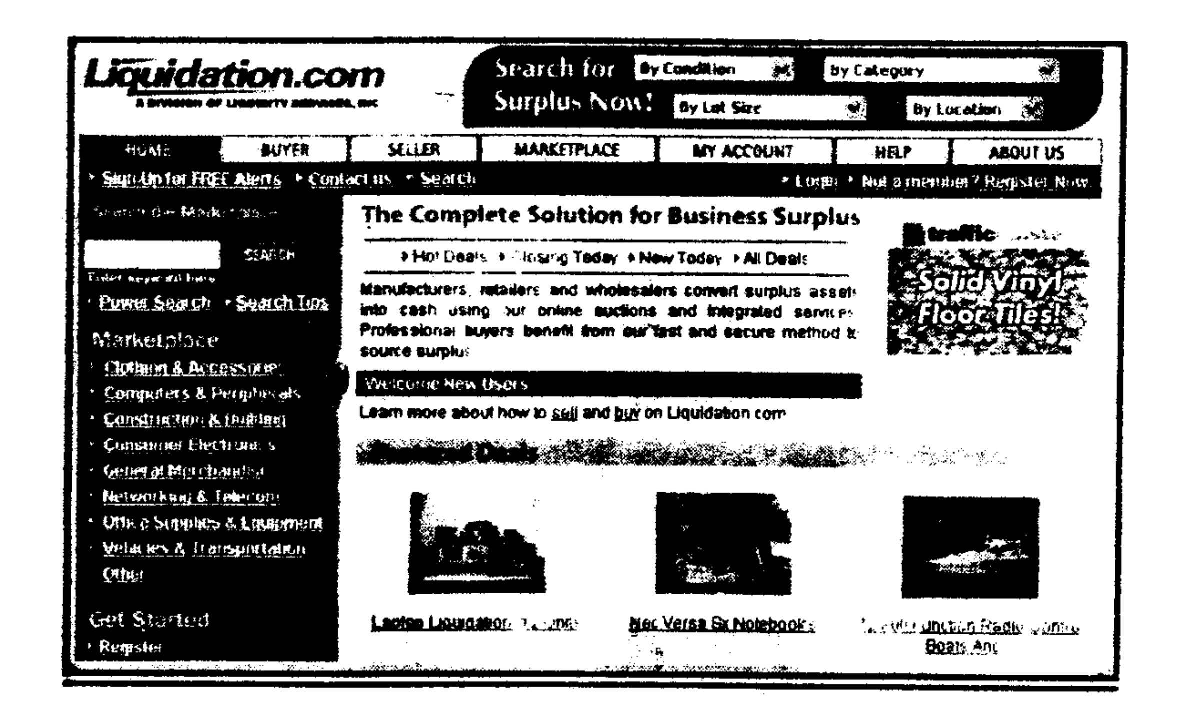
Business search engine and directory

الذى يحتوى على معلومات تجارية هامة مثل الشركات والصناعه و الأخبار و التمويل و التحليل الإقتصادى

وقد صمم هذا الموقع ليساعد المستخدمين على إيجاد الشركات و منتجات و الخدمات و المعلومات المطلوبة لكي تتم صفقاتهم بنجاح

فيمكنك البحث إما عن طريق المصنفات **categories** أو عن طريق خانة البحث **search** لذلك أنصح المستخدمين التجاريين باستخدام هذا الموقع للحصول على معلومات موثوق بها إلى حدٍ ما

(10) Liquidation.com
http:/www.liquidation.com

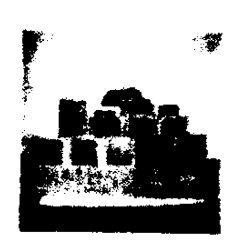


هذا الموقع من أهم المواقع التى عملت من خلاله أثناء إقامتى بمدينة نيويورك لصالح الشركة التي كنت أعمل فيها ، وقد حققت الشركة أموالاً طائلة من وراء هذا الموقع الهائل فهو موقع للبيع والشراء **B2B**

هذا الموقع هو موقع مزاد **auction** ولكن يتم البيع بكميات وليس بالقطعة . والأسعار التى يبدأ بها المزاد منخفضة جداً مما يشجع المزايدين **bidders** على الدخول للمزايدة وغالباً ما ينتهى المزاد بسعر رخيص جداً ولكن لابد من التسجيل أولاً من خلال وضع بيانات على أن تكون هذه البيانات مرتبطة بإحدى ولايات أمريكا .. ويمكن لصديق لك يسكن

بأمريكا أن يفتح هذا الحساب ثم تقوم أنت بالعمل بهذا الحساب من أى مكان فى العالم

والمنتجات التى تُباع من خلال هذا الموقع غير محددة فجميع أنواع المنتجات تباع وخصوصاً المنتجات الإليكترونية والحاسبات الشخصية كما نرى :



Laptop Liquidation 12 Units



Nec Versa Sx Notebook's



72 F[illegible]



Lot [illegible] Mattel Hot Wheels Kids Go Cart...



Tommy Hilfiger Men's Spring/summer Shirts



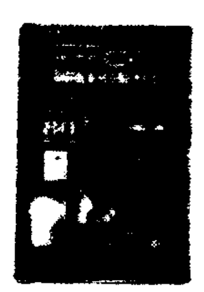
1 Lot Of Toshiba Laptops [illegible]



Networking Equipment ** Cisco, Compaq, S...



(5) Fully Refurbished Compaq P3 850mhz ...



160 Digital Voice Recorders Minutes

الفصل السابع

أفضل المواقع الخاصة بالإستيراد والتصدير وتجارة النوع B2B

Import, Export & B2B Websites

1. Atlas International Trading

http://www.AtlasGroup.com

Import/export company with offices in North America and the Middle East.

2. Business Dubai

http://www.businessdubai.com/

Offers a marketplace for business-to-business transactions in the Middle East, Africa, Asia, and Russia.

3. Bid the World
http://www.bidtheworld.com/
B2B market

4. BizWiz
http://www.bizwiz.com/
The business-to-business marketplace

5. 3Btrade - Belgacom Xchange
https://www.3btrade.com/
Belgium eMarketplace.

6. Active Assets
http://www.activeassets.com/
Asset sales and liquidations. International site - signed up South American businesses.

7. Alibaba
http://www.alibaba.com/
China-based global B2B eMarketplace.

8. Asia2b
http://www.asia2b.com/
In addition to operating the Beijing Global Trading Web, Asia2B is Commerce One's operator in the mainland and Hong Kong and offer business-to-business trading platforms and technical solutions to the greater China region and the rest of Asia. Based in Hong Kong.

9. AsiaTrading
http://www.asiatrading.com/
Asian trading site.

10.AssetTRADE.com
http://www.assettrade.com/
AssetTRADE is the global marketplace for buying and selling used industrial equipment & machinery.

11.BayanTrade.com
http://www.bayantrade.com/
B2B eMarketplace based in the Philippines.

12.Bex.com
http://www.bexcom.com/
Several geographically based markets

13.bid4assets.com
http://www.bid4assets.com/
Bid4assets.com is a premier venue for buying or selling high-value distressed assets.

14.Bidcast
http://www.bidcast.com/
Bidcast is online market

15.Foreign Trade online
http://www. foreign-trade.com

Iincludes export and import assistance, importers / exporters and freight forwarders directories, trade leads, resources, statistics, and market research.

16.Businesshere
http://www.businesshere.com/
B2B marketplace

17.China Trade World
http://www.chinatradeworld.com/
International trade portal.

18.Com2B
http://www.com2b.com/
B2B eMarketplace based in Taiwan.

19.ComAuction
http://www.comauction.com/
Comauctions is B2B auctions

20.ComeToTrade.com
http://www.cometotrade.com/
Businesses can quickly find international suppliers and buyers through its expansive database of detailed product listings.

21.DoubleTrade
http://www.doubletrade.com/
International trading site, based in France.

22.DoveBid
http://www.dovebid.com/
Leading online auctions. Acquired TradeOut.

23.E-Indiabiz.com
http://www.e-indiabiz.com
A comprehensive business to business information source and e-commerce trading platform for India

allowing users to make an informed decision to carry out transactions.

24.EastEuroMarkets
http://www.easteuromarkets.com/
Surplus and liquidation eMarketplace, focused on Eastern Europe. Partnership wtih Liquidation.com

25.eBay Business Exchange
http://www.ebay.com/business_exchange/
The trading place for all your business needs.

26.EC21
http://www.ec21.com/
The EC21, run by Korea International Trade Association, is a an exchange and directory for trading with Korean companies.

27.ECantata
http://www.ecantata.com/
ECantata is a B2B online reverse auction service provider in China.

28.econia.com
http://www.econia.com
e-Marketplace for purchasers, using reverse auction for multiple vertical industries.

29.EuroSurplus
http://www.eurosurplus.com/
EuroSurplus is a B2B eMarketplace connecting buyers and sellers of used and surplus goods. Based in the UK.

30.Import Companies Worldwide
http:/ www.importcompaniesworldwide.com
Directory of import companies throughout the world.

31.Expo Communication
http://www.expo.co.id
The Indonesia Trade and Ecommerce Site (Free Trade Leads)

32.Expo22
http://www.expo22.com/
Expo22 is based in Korea. provides trade information from around the globe through its enormous database of worldwide products. By being connected via Expo22, manufacturers, import companies and wholesalers may efficiently exchange information and make actual transactions.

33.Exporters.com.sg
http://www.exporters.com.sg/
Singapore-based trade directory featuring exporters, importers, distributors and manufacturers in over 23 industries and 160 categories.

34.Gate2Biz
http://www.gate2biz.com/
Based in India. Is a leading B2B emarketplace for businesses wanting to source and trade over the web.

35.Global Sources
http://www.globalsources.com/
Major International market/exchange. Thousands upon thousands of buyers and suppliers, trade information, and a plethora of resources. Consists of a network of geographically-focused services, such as Asian Sources.

36.HKB2Bnet.com
http://www.hkb2bnet.com
HKB2Bnet.com is a leading global B2B exchange site in Asia. Based in Hong Kong.

37.IBnet
http://ibnet.com/
Market focusing on Chambers of Commerce

38.iMerchants
http://www.imerchants.com/
B2B eCommerce for Asian businesses

39.iSolve
http://www.isolve.com/
iSolve.com brings together business to business buyers and sellers of surplus inventory to make great deals using cash or corporate barter and cash-blend solutions.

40.ITALY PRODUCTS
http://www.italyproducts.com
Wholesale/export of a wide range of Italian Items

41.KoreaOK
http://www.koreaok.com/
Korea-based international marketplace, by Hanson.

42.KPN Xchange
http://www.kpnxchange.com/
Dutch eMarketplace.

43.Latintrade
http://www.latintrade.com/
LatinTrade.com provides a neutral, secure marketplace for companies to find the right customers, sell goods and acquire everything necessary to do business without borders.

44.LiquidationTime.com
http:/www.liquidationtime.com
Surplus and liquidation listings.

45.Marrakech Ltd
http://www.marrakech.com/
An Internet-based trading utility that facilitates commercial transactions between member organizations. Marrakech is a privately held company with offices in Dublin, London, Paris, Dallas, Mexico City and Singapore.

46.MeetChina
http://www.meetchina.com/
The leading B2B portal for sourcing products in China.

47.NexTag

48.Business Patrol
http://www. businesspatrol.com
International business guide with trade leads, directories, chambers of commerce, statistical institutes, and more.

49.OrderBidding
http://www.orderbidding.com/
B2B reverse auctions, Based in Hong Kong. Formed by Multizen, a buying service company. Focus on gift and promotional segment.

50.Portum
http://www.portum.com/
Business Auctions online - based in Frankfurt.

51.Pronetlink
http://www.pronetlink.com/
Global Trade Internetwork

52.Business.com
http://www. business.com
Business search engine and directory including

company and industry profiles, news, financials, statistics, competitive analysis, and more.

53.SalvageSale
http://www.salvagesale.com/
Exchange for salvaged goods.

54.Sesami.net
http://www.sesami.net/
Asian trading portal, including auctions and procurement.

55.Surplex
http://www.surplex.com/
Surplus and liquidation eMarketplace. Based in Germany.

56.Surplus Bin
http://www.surplusbin.com/
Surplus Marketplace

57.Taiwan Products Online
http://www.manufactures.com.tw/
Taiwan product exports.

58.Taiwan Products online
http://www.manufactures.com.tw/
Taiwan supplier and product directory.

59.Trade Easy
http://www.tradeeasy.com/
International trade market.

60.Trade2Gain
http://www.trade2gain.com/
Indian-based auction for excess inventory.

61.Tradego
http://www.tradego.com/
TradeGo is the official Internet Auction Website Of The China Surplus Inventory Association.

62.Tradehub
http://www.tradehub.net/
Australian market

63.TradeWinds Online
http://www.trade-winds.net/
Asian products and suppliers.

64.Export911 Worldwide Services
http://www.export911.com/
International trade education on exporting, importing, shipping, and logistics.

65.Foreign Trade Online
http://www.foreign-trade.com/
Includes export and import assistance, importers/ exporters and freight forwarders directories, trade leads, resources, statistics, and market research.

66.Import Companies Worldwide
http://www.importcompaniesworldwide.com/
Directory of import companies throughout the world.

67.Import-Export Bulletin Board (IEBB)
http://www.iebb.com/welcome.html

68. Web100
http://www.w100.com/
Lists the largest U.S. and international corporations on the Web today, along with hyperlinks to their sites.

الفصل الثامن

المعارض الدولية

International Fairs

أهمية حضور المعارض :

المعارض الدولية هي من أهم وسائل الدعاية اللازمة لأى منتج سواء كنت مستورداً أو مصدراً ، فإن كنت مستورداً فحضورك بالمعرض لترى وتشاهد آلاف العارضين exhibitors والمشتركين attendees والزائرين من شتى بقاع الأرض يتيح لك رؤية المنتج وإختباره وإتخاذ القرار للبيع مما توفر الوقت والجهد و تتأكد من جودة المنتج المُستورد .

وإن كنت مصدراً (بائعاً) فيجب أن تحضر وتشارك فى أى معرض يخص المنتجات التى تبيعها ، فلن تندم أبداً حتى إن لم تبيع أو تعقد صفقات أثناء المعرض ولكن المهم هو الدعاية عن منتجات وتأكد أن يوماً ما سيأتى المشترى إلى باب مصنعك ليشترى منك ..

وقد حدث ذلك لى بالفعل حينما ذهبت عام ١٩٩٧ إلى مدينة دوسيلدورف بألمانيا لحضور معرض يسمى Euro shop وهذا المعرض يقام كل أربعة سنوات بنفس المدينة .. كنا نبحث عن منتج بعينه ووجدناه بالفعل لدى عارضين مصنعين من أوروبا وأمريكا ولكن كان السعر غالى جداً جداً ، ثم إلتفت إلى أحد الأجنحة الهادئة فوجدت شركة صينية تعمل فى نفس المجال ولكن لا يوجد لديها ما نطلبه ، فعرضت عليها إمكانية عمل هذا المنتج ، فرحبت الشركة الصينية على الفور وطلبنا منهم زيارة مصنعهم فى الصين ، وبعد إنتهاء المعرض وعودتنا إلى مصر ، تم التنسيق للسفر إلى الصين

، وسافرنا ، فوجدنا ما نطلبه وأفضل وأرخص ثمناً مما كنا نتوقع .. فكانت علاقتنا بهذه الشركة قوية حتى الآن ..

عرفتم الآن أهمية حضور المعارض الدولية ، فهى ليس فقط وسيلة لترويج وتسويق المنتجات ولكن هناك مميزات أكثر بكثير مما تتوقع لحضور مثل هذه المعارض ومن أهمها :

- التعرف على الزائرين وعمل علاقة معهم وأخذ الكارد الشخص منهم حتى لو كنت زائراً وليس عارضاً ، فقد كنت زائراً لإحدى المعارض الصينية وتعرفت على زائر آخر من تونس وعملنا معه تبادل تجارى ناجح ..
- يمكنك أثناء المعرض تحديد القوة التنافسية على لنتج .
- يمكن الحصول على أى منتج وفى فترة وجيزة .
- إتمام الصفقات وعمل عقد البيع أو الشراء فى نفس اليوم.
- عملية التفاوض على الأسعار تلقى نجاحاً أكبر إذا كان هناك مواجهة بين البائع والمشترى .

ولأهمية هذه المعارض بالنسبة للمستوردين والمصدرين ، سأقوم بسرد أهم المواقع الخاصة بالمعارض ومواعيدها وأماكن إقامتها :

- **Trade Show Center - Trade shows, conferences, exhibitions - Global Sources**
  Trade Show Center — the premier global source for over 10,000 trade shows, conferences and exhibitions, including China Sourcing Fair
  www.asia.globalsources.com/TRADESHW/TRDSHFRM.HTM

- **International Fairs**
  http://www.coir-india.com/fairs/fairs.htm

- **International Trade Fair in Germany**
  http://www.pfaff-silberblau.de/en/messen_nav

- **Fairs in Germany**
  http://www.bvv.cz/homepage-gb

- **International Fairs**
  http://www.exposervices.de/sixcms/list.php

- **International Trade Fairs**
  http://www.findernet.com/en/worldwide/trade_fairs.php

- **List of Fairs in California**
  http://www.cdfa.ca.gov/fe/fairlist.asp

- **HANNOVER MESSE - Trade Fairs 2004 and 2005**
  http://www.hannovermesse.de

- **Thailand International Trade Fair Program**
  http://www.thaitradefair.com/

- **Calendar of Trade Fairs in China - Business and trade**
  www.philembassychina.org/econ/calendar_chinatrade.htm

- **Munich trade fairs baumaChina Home**
  www.bauma-china.com/

- **Munich Trade Fairs North America Corp.**
  www.munichtradefairs.com/

- **Tade fair organisers in Asia**
  www.cmpindonesia.com/

- **Deutsche Messe AG - Trade Fairs Abroad Focus on target markets like China, Southeast Asia, Australia, Turkey**
  www.messe.de

- **China Trade Shows**
  www.friedlnet.com/china_fairs.html

- China Sourcing Fairs--The center of sourcing in China - Global Sources Trade Show Center
  www.chinasourcingfair.com/

- Indian Shoe Bazaar - Fairs: CSCS 2004
  www.indianshoebazaar.com/events/CSCS2004_20030704.asp

- Trade Fairs 2004
  TC&T International Trade Fairs.
  www.faenza.com/Fiere_e_CongressiEng.asp

- Exhibitions, trading fairs, business in China.
  www.tiwatiwa.com/china_en/exhibition.html

- Eyes on China - News - Events - Trade fairs - Shenzhen
  www.eyesonchina.com/e_tradefairs_shenzhen.htms

INTERNATIONAL COMMERCIAL TERMS
مصطلحات التجارة العالمية الخاصة بتسليم البضائع

EXW **Ex Works** التسليم من باب المصنع

FAS **Free Alongside Ship** التسليم بجوار السفينة

FCA **Free Carrier** نقل أو شحن مجاناً

FOB **Free On Board** التسليم فوق السفينة

CFR **Cost and Freight** التكلفة والشحن
(The former acronym of Cost and Freight was C&F)

CIF **Cost, Insurance and Freight**
التكلفة والتأمين والشحن

CIP **Carriage and Insurance Paid To**
تكلفة العربة والتأمين تم دفعها

CPT **Carriage Paid To** تكلفة الشحن بالعربة دفعت

DAF Delivered At Frontier التسليم على الحدود

DDP Delivered Duty Paid رسوم التسليم دفعت

DDU Delivered Duty Unpaid رسوم التسليم غير مدفوعة

DEQ Delivered Ex Quay تسليم المكان المتفق عليه

DES Delivered Ex Ship تسليم على السفينة

CIF (cost, insurance and freight):

سي آي إف (التكلفة والتأمين والشحن): يقوم المصدر بعمل جميع مستندات الشحن CIF ، فمثلاً إذا كنت فى الإسكندرية وتود استيراد طلبية معينة فلابد أن ترسل إلى البائع وتطلب منه أن يرسل لك السعر CIF Alex seaport وفى هذه الحالة تحسب قيمة البضاعة بإحدى الطريقتين :

- المستورد يسدد للمصدر قيمة البضاعة بمفردها ثم يسأل عن قيمة التأمين والشحن ويدفعهما للمُصدِر لكى يرسل الفاتورة CIF .
- أو يطلب المستورد من البائع سعر الوحدة على أساس CIF .

CFR(C & F) (cost and freight):

(التكلّفة والشحن): يتعين على المستورد دفع قيمة البضاعة وقيمة الشحن من ميناء الرحيل port of departure إلى ميناء التفريغ أو الوصول port of destination وتنتهي مسؤولية المصدر عند هذا الحد.

ويتعين على المُصدر تجهيز جميع مستندات الشحن وإرسالها إلى عنوان بنك العميل أو عنوان شركته أو الإثنين معاً إذا تم الإتفاق على ذلك ضمن بنود الإعتماد ..ويتعين على المستورد بعمل شهادة تأمين إذا رغبَ فى ذلك .. وفى بعض البلدان مثال مصر غالباً ما يتحتم على المستورد عمل هذه الشهادة وإلا سيخضع تحت طائلة غرامة يجب دفعها .

Delivered at Frontier: (DAF)

المصدر exporter يوافق على نقل السلع إلى "حدود " وهى نقطة قبل الحدود الجمركية الفعلية لبلد الإستيراد. وعموماً يستخدم هذا التعبير عند الشحن برّا road أو بالسكّة الحديد rail .

Delivered Duty Paid(DDP):

المصدر مسؤول ليس فقط عن عدم وصول البضاعة ولكن عن أية أضرار risks قد تحدث أو أية تلفيات damage أو فقد البضاعة loss.

Ex Works(EXW):

هى طريقة لشحن البضاعة واستلامها من باب المصدر ، و هذا المستوى لا يحمل المصدر أدنى مسؤولية طالما أن المستورد إستلم البضاعة من مصنعه. وعادة يقوم بالأخذ بهذه الطريقة من ليس له خبرة فى مجال التصدير ، وعليه يقوم المستورد

بالإتصال بوكيل لشركة شحن freight forwarder للمعاملة مع هـــذه الشحنة وتصديرها إلى بلد المستورد . وبالتالى يقوم المستورد بدفع جميع التكاليف مثال الشحن الداخلى والبحرى أو الجوى والتأمين .

FAS (free alongside ship):

تسليم البضاعة بجانب السّفينة : يوافق المُصدِر على وضع الـــسلع بجانـــب السفينة. عند هذا الحد تكتمل إلتزامات البائع (المصدر) ، والمستورد يكون مسؤولاً عن البضاعة منذ ذلك الحين .. طالما أن البضاعة وضـــعت علـــى رصيف الميناء ووقع على استلامها الموظف المختص بالميناء ..

FOB (free on board):

تسليم فوق السّفينة FOB seaport: يوافق المُصدِر على وضع السلع على متن السفينة في ميناء الشحن الذى حُدّد في عقـــد المبيعـــات sales contract . عند هذا الحد أى ضرر أو خطر قد يحدث لمحتويات الحاوية يقع تحت مسؤولية المشتري(المستورد) ويقوم المشترى (المستورد) بدفع قيمة الشحن والتأمين وأية مصاريف أخرى.

(FOT) Free on Rail / (FOT) free on Track

مثلها مثل FOB ولكن الإختلاف هنا هو وسيلة النقل ففى هذه الحالـــة الوسيلة إما أن تكون برى (طرق السيارات) أو عن طريق السكة الحديد .

أما إذا كان الشحن جواً فيستخدم المصطلح FOB airport

(FRC) Free Carrier

أما إذا لم يتم تحديد وسيلة للنقل فيستخدم هذا المصطلح.

الفصل العاشر

قاموس المصطلحات الخاصة

بالتصدير والإستيراد

Glossary of

Import / Export Terms

Acceptance

القبول: تعهّد من قبل المسحوب عليه لدفع كمبيالة إلى الشخص الذي يقدّم الفاتورة في تاريخ الإستحقاق.

Acceptance Form

شكل أو صيغة القبول: ويأخذ الشكل الآتي:

SIGHTED AND ACCEPTED (Date)
PAYABLE (Bank)
FOR AND ON BEHALF OF (Authorized Signatory)

Acceptor

القابل: الشخص الذي يقبل كمبيالة سحبت عليه ، و إلى أن يقبله هو يدعى المسحوب عليه **drawee** . بقبول الفاتورة ، يتعهّـد القابـل بالـدفع للشخص الذي يقدّم الفاتورة .

Acceptance Credit

قبول إعتماد مستندى

Act of God:

القضاء والقدر: حدث حتمي يحدث بدون تدخّل الإنسان ، مثل الفيضان، عاصفة ، أو موت .أيضاً ينطبق هذا على بعض بنود وثيقـة التـأمين علـى البضائع ، فيمكن أن تؤمن ضد غرق السفينة أو حرقها بالكامل أى يمكنك التأمين ضد عوامل القضاء والقدر ..

Actual Container Gross Weight:

وزن الحاوية الكلي الفعلي: الوزن الكليّ لحاوية ما ، وبمعنى آخر: وزن حمولة الحاوية زائد وزن الحاوية الفارغ سوياً بأيّ تركيبات داخلية طليقة.

Actual Pay Load:

الفرق بين الوزن الكلي الفعلي والوزن الفارغ .

Actual Total Loss:

الخسارة الكلية الفعلية:

ويتعلّق هذا بوثيقة التأمين وتحدث في أيّ من أربعة طرق:

١) الملكية تدمّر بالكامل

٢) المالك غير قابل لإستعادة الملكية

٣) تغيّر خصائص وصفات السلع لدرجة أنها لا تتبع سياسة التأمين

٤) مادة موضوع التأمين ، سواء كان سفينة أو سلع على متن سفينة، مسجّل مثل الفقدان في لويد.

Advance Note:

ملاحظة على هيئة مسودة draft مكتوبة مقدّماً لمالك السفينة بها بعض توقيعات بنود الإتفاقية .

Advance Payment Guarantee/Bond:

ضمان الدفعة المقدّمة

Advance Clause Credit:

إئتمان البند المتقدّم

وهو بند يُدمج فى الإعتمـــادات المـــستندية والـــذي يخـــوّل للمـــصرف advising bank بعمل دفع فوري إلى المستفيد (المصدّر) .

Advising Bank:

المصرف(البنك) الناصح أو المبلغ:

هو البنك الذي يبلغ المصدّر بإفتتاح إعتماد مستندي لصالحهم. وهذا البنك عادة يكون فى بلد المصدر ، فهو يخبر المصدّر عن شروط الإعتماد المستندي بدون إلتزام عليه .

Advice of Fate:

بمعناها الحرفى " نصيحة المصير" :

وهو طلب لنصيحة فى حالة دفع / غير دفع ، (قبول / عدم قبول) كمبيالة.

Affidavit:

الشهادة: إعلان مكتوب للقسم.

Affreightment:

التأجير: عقد لحمل السلع بالسفينة. عقود إيجار السفينة وسندات الـــشحن هى عقود التأجير.

After Date:

بعد التأريخ: مدفوعات سند قابل للتداول ، مثل حوالة مصرفية bank draft ، يصبح مستحقاً عدد محدّد من الأيام بعد تقديم الحوالة.

Agent:

الوكيل: هو ممثل representative لأسواق خارجية والذى يحـــاول بيع منتجاقم أو تقديم خدمات تسويقية مـــن خـــلال شـــبكة إتـــصالات

ومعلومات فى بلده وذلك مقابل عمولـــة commission . ويمكـــن للوكلاء أن يمثّلون العديد من الشركات. و هم عادة لا يتحملون مـــسؤولية التسليم أو الصيانة للمنتج.

Air Waybill/ Air Consignment Note:

قائمة الشحن الجوي / ملاحظة شحنة جوية:

وثّيقة أو مستند(إخطار) يفيد بإستلام شحنة جوية لدى شركة النقل الجوي .وهذا الإخطار عادة يكون من ثلاث نسخ triplicate نسخة للمرسل consignor ، وأخرى للمرسل إليـــه consignee والثالثـــة للناقل carrier .

Bid Bond:

هى رابطة أو هيئة تضمن للمصدر أخذ العقد الذى فاز به بالمزاد الدولى .

Bill of Lading:

سند الشحن (بوليصة الشحن)

bill of exchange :

كمبيالة

bill :

فاتورة

Catalogues sites

مواقع كتالوجات

C & F (cost and freight):

سي و إف (التكلّفة والشحن)

CIF (cost, insurance and freight):

سي آي إف (التكلفة والتأمين والشحن)

Certificate of Origin:

شهادة المصدر(شهادة المنشأ)

Closeout

عرض منتجات بأسعار رخيصة لشركات ستغلق أو تم إغلاقها بالفعل.

Commercial Invoice:

الفاتورة التجارية:

Consular Invoice:

فاتورة موثقة من القنصلية: بعض الحكومات الأجنبية تود السيطرة على مـــا يستورد من بلدها فتجبر المصدر على توثيق الفاتورة من القنصلية .

Container Freight Station (CFS):

محطة شحن حاوية (سي إف إس):

ويطلق عليها أيضاً بالمستودع **depot** حيث فيه الطرود تجمع و تعبأ داخل الحاويات .

Container Load (CL):

حمولة حاوية كاملة (سي إل):

مثله مثل **FCL** إف سي إل ، الشحنة كافية في الحجم لـ'ملئ' حاوية إمّا بالمقياس أو الوزن المكعّب .

Container Part Load:

حمولة جزء من حاوية:

مثله كمثل LCL إل سي إل. الشحنة لا تحتلّ السعة الكاملة للحاوية

Container Pooling:

هو نظام عنده مالكي المركب أو المـصنعين أو المـشغلين يخلقـون حاويـة للإستعمال المشترك والإفادة القصوى فيما بينهم.

Container Ship:

سفينة حاملة للحاويات: هي سفن جهّزت خصيصاً لحملّ الحاويات.

Container Tanks:

هي تانكات بُنيت على هيئة حاويات إسطوانية لتعبئة السوائل Liquids أو المساحيق powders أو غازات gases .

Container Terminal (CT):

هي مساحة أو منطقة عندها يمكن للحاويات الطويلـة والواسـعة النطـاق بالتعامل والوقوف فيها بسهولة . وتستعمل لتخزين ونقل الحاويات بين على الأقل جهازي نقل مختلفين (طريق ، بحر ، سكّة ، مركب ، هواء).

Counter trade:

يشير هذا إلى صفقات البيع المتبادل أو مقايضة سلع لقيمة مساوية.

Customs Invoice:

الفاتورة الجمركية: يجب فيها مراعاة توضيح الـسلع وأسـعارها وهـذه الفاتورة هي التي المفترض الأخذ بها بالمنطقة الجمركية custom area

Customers

زبائن (مشتريين)

Consumers

مستهلكين (مشترين)

Damage

تلفيات

Delivered at Frontier:

المصدر exporter يوافق على نقل السلع إلى "حدود " وهى نقطة قبل الحدود الجمركية الفعلية لبلد الإستيراد. وعموماً يستخدم هذا التعبير عند الشحن برّا road أو بالسكّة الحديد rail .

Delivered Duty Paid(DDP):

المصدر مسؤول ليس فقط عن عدم وصول البضاعة ولكن عن أية أضرار risks قد تحدث أو أية تلفيات damage أو فقد البضاعة loss.

Documentary Collections:

هى طريقة للدفع عندها كلّ المستندات متضمنة بوليصة الشحن والكمبيالة (طلب للدفع) ترسل إلى مصرف المصدّر exporter's bank . كلّ المستندات تفحص وتُرسل إلى مصرف المستورد importer's bank . بمجرد إستلام مصرف المصدر القيمة من المستورد ، ذلك المصرف يصدر وثيقة دليل ملكية السلع document of title (عادة تكون سند أو بوليصة الشحن) للسماح للمستورد بالتخليص عن السلع.

Document of Title:

دليل ملكية السلع ، مثل سند الشحن bill of lading .

Draft (Bill of Exchange):

كمبيالة : طلب غير مشروط، وقّع من قبل المصدّر يلزم المستورد لدفع ، عند الطّلب أو في وقت مستقبلي محدّد، كمية معينة من المال إلى شخص محدّد.

Drawee : المسحوب عليه

Due date : تاريخ الإستحقاق

Electronic Data Interchange(FDI)

تبادل البيانات الإليكترونية

Ex Works:

هى طريقة لشحن البضاعة واستلامها من باب مصنع المُصدر .

Exporter

المُصَدِر

Export License:

إجازة أو رخصة للتصدير: وهى رخصة لابد من تواجدها ضمن المستندات المطلوبة لتصدير منتجات خارج البلد .

FAS (free alongside ship):

تسليم البضاعة بجانب السّفينة

FOB (free on board):

تسليم البضاعة فوق السّفينة **FOB seaport**

(FOT) Free on Rail / (FOT) free on Track

مثلها مثل FOB ولكن الإختلاف هنا هو وسيلة النقل ففى هذه الحالة الوسيلة إما أن تكون برى (طرق السيارات) أو عن طريق السكة الحديد .

أما إذا كان الشحن جواً فيستخدم المصطلح FOB airport

(FRC) Free Carrier

أما إذا لم يتم تحديد وسيلة للنقل فيستخدم هذا المصطلح.

Freight Forwarder:

هى شركة شحن تقوم بمعالجة كلّ خطوات التصدير والشحن ، بما فيها التعامل مع الجمارك customs ومستندات التصدير أو الإستيراد ، وأحياناً تكمن أهمية هذا النوع من الشركات فى أنهم يستطيعون توفير بعض من المال للمستورد حيث أنهم يمكنهم دمج شحنتك مع الآخرين كجزء من كونتينر (حاوية) مما يوفر كثيراً من المال ، ليس فقط عند هذا الحد بل يمكنهم حجز أماكن للبضاعة مسبقاً.

Importer

المستورد

Import Tariff:

التعريفة الإستيرادية: ضريبة على السلع المستوردة من قبل الحكومات الأجنبية.

INCO Terms:

The International Chamber of Commerce

تعرض الغرفة التجارية الدولية القواعد العالمية لتفسير الشروط التجارية المشتركة، مثل مصطلح CIF و FOB .

Insurance Certificate:

شهادة تأمين: وهى تُجهّز من قِبل الشركة الشاحنة أو المصدر لإثبات أن السلع التى ستُصدر مُؤمَنة خلال عملية النقل.

Invoice:

الفاتورة: وثيقة تعرض بالتفصيل السلع ، والعلامات والأعداد، والتكلفة ، وأى مصاريف أخرى ، وإسم المرسل إليه consignee .

Landed Cost:

تكلفة البضاعة المصدّرة في ميناء السوق الخارجية أو نقطة الدخول ، ماعدا التعريفات الأجنبية ، ضرائب وتكاليف محليّة أخرى.

Letter of Credit(L/C):

خطاب الإعتماد: وثيقة مشتركة في التصدير. وهو سند أصدر بواسطة مصرف نيابة عن المستورد الذي يضمن دفع قيمة البضاعة المصدّره إليه وطبعاً فى هذا السند يوضع جميع شروط الإعتماد أو الإئتمان .

Letter of Credit (Confirmed):

خطاب إعتماد (مؤكّد): في بعض الحالات يشك المصدر exporter فى مصداقية أو قوة الحالة المالية للمصرف أو بلد الإصدار ، فى هذه الحالة المصدّر قد يسأل مصرفه في دولته لتزويده بتعهّد (وبمعنى آخر: للتأكيد) بأنّ الإئتمان سيُدفع.

بهذه الطريقة يطمئن المصدّر بأنّ سند الإعتماد سيكون مدفوع من قبل مصرف التأكيد confirming bank ، حتى لو مصرف الإصدار لم يستطيع الدفع طالما أن هناك إلتزام ببنود وشروط الإئتمان .

Letter of Credit (Irrevocable):

خطاب إعتماد (غير قابل للإلغاء و النقض): في هذه الحالة يُفتح الإعتماد غير قابل للإلغاء طالما أن بنود وشروط الإعتماد مكتملة . وطالما أن الإعتماد غير قابل للإلغاء فلا يمكن تعديل بنود وشروط الإعتماد بدون موافقة جميع الأطراف المعنية بما فيهم المُصدر . وطبعاً خطابات الإعتماد القابل للإلغاء revocable لا يجب أن تكون مقبولة من قبل المصدّر.

Liquidation

تضطر الشركة لبيع مخزونها لتسييل نقود ، وغالباً ما تكون المنتجات المخزونه ذات أسعار رخيصة جداً ، وهناك مواقع كثيرة قد قمت بسردها تقدم هذه الخدمة.

Loss

فقدان أو خسارة

Marketplace

سوق على الإنترنت

Open Account:

الحساب المفتوح: السلع تشحن إلى المشتري قبل أن يستلم المصدّر الثمن.

Packing List:

قائمة المحتويات

Port of departure

ميناء الرحيل : وغالباً ما يكون ببلد المصدر.

Port of destination :

ميناء التفريغ : وغالباً ما يكون ببلد المستورد.

Portals

بوابات إنترنت.

Power of Attorney:

توكيل :مستند يشجّع شخص للإنابة عن آخر.

Pro Forma Invoice:

الفاتورة الأوّلية : فاتورة أعدّت مسبقاً من قبل المصدّر قبل الشحن ، يعرض السلع التى سترسل ، وقيمتهم وتفاصيل أخرى.

Promissory Note:

الكمبيالة: ملاحظة تتعهّد بدفع شخصاً ما مبلغ منصوص عليه فى تاريخ محدّد.

Risks

أضرار أو أخطار

Sales contract

عقد مبيعات

Salvage

منتجات مخزنة بكميات كبيرة فائضة تُباع بسعر رخيص جداً .

Stock lots

كميات كبيرة مخزنة على هيئة إستوكات تباع باللوط lot

surplus inventory

تصفية المخزون لدى الشركات

Trading House:

شركة تجارية :شركة تتخصّص في تصدير وإستيراد سلع الشركات الأخرى.

هذه الشركة تستطيع العمل كوكيل لإيجاد المشترين الأجانب على أساس العمولة أو تستطيع العمل كبائع reseller .

Value added bank

هو نوع من البنوك تقدم خدمات شبكية ذات قيمة مضافة لمعاملات غير مالية.

Value added network

مثلها مثل EDI وهى شبكة خاصة لتبادل البيانات والمعلومات إليكترونياً بين منشآت شركاء العمل.

Virtual corporation

مؤسسة مكونة من عدة شركات تتصل ببعضها إليكترونياً عبر الإنترنت.

Vortal

هى بوابات ولكن تختلف عن portal فى كون الأولى بوابات لعمل سوق ولكن الثانية بوابات للصناعات بداية بالمواد الخام إلى المنتج الأخير.

Warehouse:

المخزن : أيّ بناية أو تركيب يُستعمل لتخزين السلع.

Warehouseman:

أمين المخزن :شخص مسؤول عن عناية السلع طالما أنها في المخزن.

Warehouse Receipt:

إيصال التخزين : الوثيقة تفيد أن السلع شحنت إلى المخزن "إيصال تخزين غير قابل للتفاوض" يعرض بشكل محدّد من سيأخذ السلع، بينما "إيصال قابل للتفاوض" يسمح للسلع بأن يفرج عنها إلى حامل الوثيقة.

Warranty:

الضمان: تعهّد أحد الأطراف بالإلتزام ببعض الشروط المكتوبة بالعقد للطرف الآخر (ومثال على ذلك : ضمان seaworthiness حيث يوافق مالك السفينة على تزويد سفينة صالحة للإبحار لحمل السلع التي حدّدت في عقد التأجير).

Wallet

هى وسيلة لإجراء عملية الدفع الإليكترونى من حيث كونها آداة مساعدة لمتصفح الويب يتم من خلالها تمرير رقم بطاقة الإئتمان بين المشترى والبائع

Weight List

قائمة الأوزان

Web catalogue

هو وسيلة لإنجاح نوع من أنواع التجارة الإليكترونية وذلك عن طريق عرض كتالوج لمنتجات الشركة لبيعها من خلال موقع الويب أو إرسالها إلى البريد الإليكترونى للمشترين .

Web mall

هو نواع من أنواع بوابات الإنترنت portal يجمع مواقع عديـــد مـــن الشركات التى تبيع أو تسوق خدماتها ويمكن عمل هذا المول على هيئة دليل

Web portal

هى أيضاً بوابات مواقع تعامل تجاري إليكتروني مباشر عن طريق الأســـواق الإليكترونية marketplaces

Wire transfer

هو نوع هام من أنواع تحويل إليكترونى عبر أجهزة إتـــصالات وشـــبكات خاصة ، وعادةً ما يقوم بهذه الطريقة المستوردين والمـــصدرين مـــن خـــلال البنوك التابعة لهم .



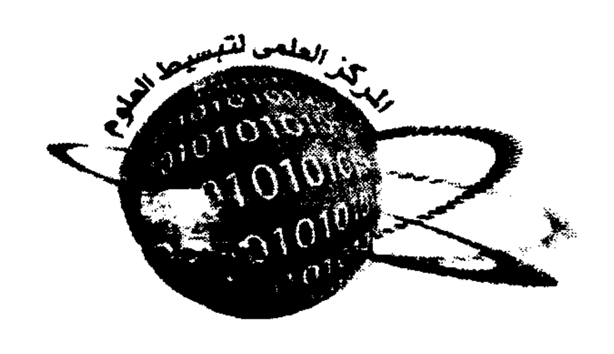
1- Managing Your E-Commerce Business, Brenda Kienan, Second Edition,2001
2- E-Commerce Essentials with Microsoft FrontPage, Greg Holden , 2001
3- Mastering MS Office XP, Premium edition, Gini Courter, Annette Marquis and Karla Browning, Sybex , 2001
4- Easy Internet, Goe Kraynak, Que , 4rth edition.
5- Online Search techniques, Brayan & keth Andardhel , Wiley , 2000
6- Sell and Buy via Web Auctions sites, Khaled Mohamed Khaled, SCSS publishing , 2004
7- E-commerce websites, Khaled Mohamed Khaled, SCSS publishing, 2004
8- Business Web Guide , Khaled Mohamed Khaled, Dar albaraa ,2003
9- Internet Revolution, Khaled Mohamed Khaled, SCSS Publishing , 2000

بعض مواقع الويب وكثير من آلات البحث مثال جوجل وياهو.

كما إعتمدت إعتماداً كلياً فى كتابة هذا الكتاب على خبرتى المكتسبة فى مجال الإستيراد والتصدير طوال إحدى عشرة عاماً فى الإسكندرية ونيويورك ودول شـرق آسيا وأوروبا .

المحتويات

ملحوظة هامة: قبل أن تشترى أى كتاب من كتب موسوعة التجارة الإليكترونية تأكد مــن أن المؤلف هو خالد محمد خالد وذلك لأنه للأسف لوحظ فى الآونة الأخيرة أن أحــد دور النــشر المعروفة قد سرقت جمل كاملة من الموسوعه ووضعتها فى كتاب تحت إسم التجارة الإليكترونية ويتم بيعها الآن بالأسواق.وللأسف هذا الكتاب تم نقله بإسلوب غير مفهوم وغير منسق لأنه تم إعداده بمعرفة شخص ليس له علاقة بالتجارة الإليكترونية سوى جنى المال فقط.



المركز العلمى لتبسيط العلوم

٢٣ حسن رفعت، سيدى بشر ، إسكندرية

تليفون : ٥٢٩٨٤٢٨ ـ فاكس : ٥٢٩٨٤٢٨

International: 0106367467

www.books4internet.com

scss@books4internet.com